TOMÁS BULAT

CÓMO ADMINISTRARTE DE LOS 10 A LOS 100 AÑOS

Tomás Bulat

La economía de tu vida

Cómo administrarte de los 10 a los 100 años

Sudamericana

Indice

Agradecimientos

Presentación

Capitulo 1: ¿Cuánto vale un argentino? - INGRESO

- Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS - ¿Alfajor con juguito o sándwich con gaseosa?
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS - Tratá bien a los nerds de tu clase
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS - No hagas como mi amigo Carlos
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS - La nata sube hasta cortarse
- Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS - Negocios que no son negocio

Capitulo 2: Sobre gustos no hay nada escrito - GASTO

- Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS - Culo veo, culo quiero
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS - Tener o usar, ese es el dilema
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS - “No entiendo en qué se me fue todo el sueldo”
- Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS - Bienvenido, doctor

Capitulo 3: ¿Hormigas o cigarras? - AHORRO

- Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS - Temprano para tarde
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS - Una vida por delante (para ahorrar)
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS - Ahorro... ¿lo qué?
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS - Pensando en “el después”
- Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS - La mortaja no tiene bolsillos

Capitulo 4: Ladrillo mata plazo fijo. ¿Y dólar a los dos? - INVERSIÓN

- Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS - Un paseo por el mundo real
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS - ¿Vale la pena quemarse las pestañas estudiando?
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS - Bonos, acciones, fondos de inversión, ¡chino básico!
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS - No tengas miedo de parecer Godzilla
- Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS - Un camino de vuelta: vender las inversiones

Capitulo 5: Plástico que me hiciste mal y sin embargo te quiero - DEUDA

- Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS - ¿Me prestarías cien pesos?
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS - Escribiendo la historia (crediticia)
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS - Disfrutá de la vida hoy
- Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS - ¿Auténtico travieso o estúpido costumbrista?
- Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS - Tampoco es cuestión de deberle una vela a cada santo

Anexo

Una compañera de vida - Palabras finales

A Gaio y Elena, que invirtieron en hacerme.

A Cari, Santi, Luli y Fausto, a quienes les debo mi felicidad.

A Gabriela y Roberto, que gastaron su tiempo y paciencia apoyando este proyecto.

A los muchos y muchas anónimos y anónimas, que me animaron a ingresar en un nuevo libro.

Y finalmente a mi país, Argentina, que no ahorra noticias sobre la economía.

Iguales, pero distintos

Presentación

La economía de tu vida es un proyecto que surgió justamente de la vida. Teniendo en cuenta la gran variación que caracteriza a la economía argentina, no es poca la gente que me pide asesoramiento sobre cómo gastar, si le conviene comprarse un auto ahora o esperar un poco, si para ahorrar debería comprar dólares o poner la plata en un plazo fijo, si para invertir es mejor un departamento de pozo o tener acciones.

Estas preguntas son comunes a todos, pero tienen respuestas distintas según la persona y según cómo estén el país y el mundo en ese preciso momento. Dice Maitena: “Las mujeres somos todas distintas, pero nos pasan las mismas cosas”, y eso corre para todos: nos pasan las mismas cosas, pero somos diferentes. Por eso las respuestas también son diferentes, porque no es igual darle un consejo a un joven que recién empieza su vida laboral que a un jubilado, a alguien que es padre de tres hijos que a un soltero.

La economía no está escindida de nuestra propia vida, sino que nos acompaña y crece con cada uno de nosotros. En este libro me propuse el desafío de dar algunas claves para el momento de tomar decisiones económicas teniendo en cuenta la particularidad de las distintas etapas que en líneas generales todos atravesamos.

En primer lugar tenemos ingresos, es decir que recibimos un sueldo si somos empleados o generamos una ganancia si somos empresarios o comerciantes. Después, decidimos en qué gastar una parte de esos ingresos. También elegimos cómo ahorrar, y si tenemos ahorros, de qué modo invertirlos. Y puede darse el caso de que decidamos adelantar un gasto y nos endeudemos para poder hacerlo. El libro sigue esa misma lógica:

Ingreso - Gasto - Ahorro - Inversión - Deuda.

Cada capítulo comienza con una parte teórica. En ella te cuento, un poco desde la teoría económica y otro poco a partir del comportamiento habitual de la gente, cuáles son los supuestos y los conceptos que están detrás de cada una de estas acciones. Es la base para ir entendiendo luego algunos de los consejos que vas a encontrar en cada etapa de la vida. Pasar de una a otra parte del capítulo te permitirá pasar de no entender nada de economía a familiarizarte y amigarte con ella.

Para organizar los capítulos, me enfrenté al reto de pensar cómo lidiamos todos con cada una de estas acciones a lo largo de nuestra vida, cómo las encaramos de acuerdo con nuestra edad. Y aquí puse en juego mi veta más pragmática. Decidí dividir el libro por décadas, lo cual, si bien es arbitrario y no del todo realista, es muy práctico y funcional:

Entre los 10 y los 20 años: Esta primera etapa comprende la adolescencia y el final del colegio secundario.

Entre los 20 y los 30 años: La finalización de los estudios y el comienzo de la era laboral, pero sin compromisos familiares.

Entre los 30 y los 50 años: Es la etapa de mayor crecimiento profesional y cuando nuestra actividad familiar está “a pleno”.

Entre los 50 y los 65 años: Cuando lo logrado se consolida y se mantiene. Los hijos comienzan lentamente a independizarse y tenemos más tiempo para nosotros.

Después de los 65 años: Es la etapa del retiro, cuando dejamos atrás nuestra vida activa y ya no tenemos hijos a quienes mantener.

Por supuesto que algunas personas comienzan antes alguna de estas etapas, otros más tarde y están los que no lo hacen nunca. Como te dije, se trata de un recorte con fines pragmáticos, que no refleja en su variedad y diversidad la vida de todas las personas, algo que sin duda sería imposible. Cada uno va construyendo su vida según sus propios tiempos, pero en cierta forma son etapas ineludibles, que encierran situaciones similares para todos. Como dice Maitena.

Las ideas que te propongo van a servirte como guía cuando tengas que tomar decisiones económicas y sientas dudas e inseguridades. Se trata de consejos que a algunos les servirán más que a otros. Ciertas sugerencias te parecerán obvias y otras quizás innovadoras, y descubrirás las razones de muchas de esas cosas que hacés cotidianamente pero de manera intuitiva y que te dan buenos resultados.

Si tu idea es hacerte rico, este libro no es para vos. Para eso tendrás que estudiar, laburar o ganarte el Quini 6. En cambio, si buscás ordenar los conocimientos de economía intuitiva que ya manejás y aprender algunas cosas que te ayudarán a decidir mejor, ¡adelante!

Así es la economía, nos acompaña en nuestra vida. Desde los 10 hasta los 100 años.

Disfrutémosla.

¿Cuánto vale un argentino?

INGRESO

Hay un famoso chiste que se hace en buena parte de Latinoamérica y que dice que a un argentino hay que comprarlo por lo que vale y venderlo por lo que él cree que vale. Teniendo en cuenta a la diferencia de precios, realmente es un negoción.

Los ingresos juegan un rol importantísimo a lo largo de nuestra vida. Pero mientras que en el resto de nuestras acciones económicas (gastar, ahorrar, invertir o endeudarnos) hay una fuerte participación de nuestra voluntad, la mayor parte de las veces nuestros ingresos dependen de la voluntad de terceros.

No se trata de victimizarse, pero lo cierto es que tendremos el ingreso que otros estén dispuestos a pagar por nosotros. Y por lo general, este nunca coincide con lo que nosotros pensamos que valemos. Es muy importante entender esto porque si querés tener ingresos mayores, definitivamente deberías valer más para aquel que va a pagarte el sueldo. Pero ¿cómo se hace?

Tu ingreso depende de un amplio abanico de variables, que van desde en qué medida tu rol ayuda a incrementar el valor de la empresa hasta cómo te llevás con tu jefe. Una estrategia exitosa para "cotizarse" es capacitarte permanentemente para ir sabiendo cada vez más y poder aportar más. Sin embargo, en este rubro las cosas no siempre son justas. Todos conocemos casos de empleados que cumplen a rajatabla la Ley del Mínimo Esfuerzo y sin embargo ganan más que nosotros, que nos desvivimos trabajando. De todas maneras seamos sinceros: nadie piensa mejor de nosotros que nosotros mismos.

Quiere decir que los ingresos presentan un desafío constante, porque responden a múltiples causas. Si estudiás y te esforzás mucho no necesariamente vas a ganar más, pero tampoco es garantía chuparle las medias a tu jefe.

¿Cuánto vale un trabajador independiente? (profesional o comerciante)

Ser un trabajador independiente da una noción mucho más clara de todo esto. Si sos comerciante o empresario y tus productos no se venden, entonces tenés dos opciones: bajarles el precio o producir algo diferente. Y aquí no hay vueltas. Lo mismo ocurre si sos profesional independiente; tus honorarios no sólo van a depender de tu formación y capacitación, sino también de cuál es la tarifa en juego en el mercado. A esto se le suma que en un escenario de inflación y de bajo o nulo crecimiento económico, esa definición se vuelve todo un reto.

¿Sabés cuán productivo sos?

Habrás escuchado esta palabrita miles de veces, aunque seguramente nunca te queda muy en claro lo que significa. Productividad es lo que aportás a la producción de riqueza, a la creación de bienes o servicios. Si trabajás una hora, tu productividad es lo que produjiste en esa hora de trabajo; si trabajás ocho horas, lo que aportás durante ese tiempo.

Por lo tanto, la forma de mantener tu salario o de lograr incrementarlo en el largo plazo está relacionada con la posibilidad de aportar cada vez más a la producción de la empresa donde estés empleado. Eso no quiere decir trabajar más horas (aunque muchos lo hacen), sino ser más eficiente en la misma cantidad de tiempo. Dicho de otro modo, la idea no es aportar "horas-hombre", sino trabajar mejor.

Para conocer tu productividad tenés que evaluar qué hacés y qué impacto tiene tu participación en la empresa. La productividad entendida como aquello que aportamos a la creación de bienes o servicios se corresponde, a lo largo del tiempo, a lo que iremos teniendo como ingreso. Por supuesto que esto no es tan exacto y resulta difícilmente medible, pero si uno se queda haciendo lo mismo toda la vida nunca verá incrementarse sus ingresos por el mero paso de los años.

Esta regla tiene algunas excepciones, donde por convenios de los sindicatos el salario crece de acuerdo a la cantidad de años en los que uno se desempeñe en su lugar de trabajo. Pero más allá de estas cláusulas en principio no existen incrementos por tiempo acumulado, a menos que eso signifique ganar experiencia o forjar redes, que implican un valor agregado al proceso productivo, que luego puede verse reflejado en nuestros ingresos. Por eso es que incorporar conocimiento todo el tiempo ayuda a nuestro mejor desarrollo laboral.

Pero conocimiento no es sólo aquello que leemos o los cursos que hacemos. ¿Cómo? Te explico.

¿Hay o no hay una Universidad de la Calle?

Es evidente que el estudio y la preparación formal permanente nos conceden mayor capacidad de negociación a la hora de discutir nuestros ingresos, y además nos dan la comprensión del negocio donde nos desempeñamos y del lugar que ocupamos. Pero el conocimiento no es el único factor en juego, sino que existe otro que pesa bastante en la valoración que los otros hacen de nosotros y es la experiencia, o en lenguaje común, “tener calle”.

Esa experiencia se compone a su vez de una variedad de factores, entre los cuales hay dos con más peso específico. Uno es el conocimiento del mercado, de los estándares de la competencia. Saber qué es lo más y lo menos importante te lo va dando sólo la experiencia. El segundo factor, aunque para nada menor, es la red de vínculos o relaciones que vayas generando. Mientras más activo seas en crear y cultivar una red de vínculos, mayores oportunidades se te presentarán de tener alternativas que te permitan mejorar tus ingresos.

Según datos de consultoras, tres de cada cuatro personas que consiguen un nuevo trabajo, es decir más del 75 por ciento de la gente, lo hacen a través de relaciones informales construidas durante su carrera laboral. Tanto el arte de armar redes como la propia experiencia son cosas que se adquieren con los años. Por eso es que digo que por más formación que tenga un graduado recién recibido, en un principio ganará menos que otro con varios años trabajando en el mismo lugar.

Para todos los que están leyendo este libro es claro que, considerando el ciclo completo de la vida, el primer trabajo nunca ofrece elevados ingresos. Esto es así porque al principio, si bien damos cosas de nosotros, son más las que recibimos y nuestra productividad todavía es baja. Pero a medida que vamos aprendiendo la tarea nuestra productividad crece y, por lo tanto, también nuestra posibilidad de tener mayores ingresos.

Pero hasta las redes y la experiencia cumplen un ciclo. Uno no va acumulando experiencia todo el tiempo ni agrandando su red de contactos permanentemente. De hecho, también los demás van conociendo los límites de lo que uno puede ofrecer. Por eso también la escala de ingresos va incrementándose con el tiempo hasta que llega a su límite, que son los 50 años, y a partir de entonces se estabiliza hasta la

jubilación. Esto no es sólo consecuencia del contexto sino que, con el paso del tiempo, también uno va tomándose las cosas con otra actitud.

Es necesario destacar especialmente que la experiencia va perdiendo eficacia en algunos sectores más que en otros. La irrupción de nuevas tecnologías modifica radicalmente la forma en que se venía encarando un negocio. Por ejemplo, hacer publicidad en Internet no es lo mismo que hacerla por televisión. Así, tener experiencia en publicidad televisiva va perdiendo valor en la medida en que aparecen canales con otras lógicas y dinámicas. Sin embargo, es esto mismo lo que nos obliga a estudiar y a actualizarnos para poder mantener nuestra productividad y sumar a la empresa mayor producción de bienes o servicios, a fin de que nos retribuyan por lo que creemos que valemos. Como todo argentino que se precie.

El ingreso en la edad pasiva

En las sociedades modernas, principalmente europeas, la tendencia en materia jubilatoria marca que ese ingreso sea de carácter universal y básico, y alcance a cubrir las necesidades primarias independientemente de si uno aportó o no lo hizo nunca. Y para compensar estos ingresos de "supervivencia" se le suman ciertos incentivos para fomentar el autoahorro.

En la Argentina sin duda existe lo primero, pero no lo segundo. Hayamos o no aportado en nuestros años de trabajadores activos, tenemos una jubilación mínima, un ingreso que con suerte sirve para pagar los alimentos y el transporte, aunque es una entrada difícilmente compatible con la posibilidad de mantener el nivel de vida que tal vez teníamos previamente.

En cambio, en materia de incentivos para fomentar el autoahorro, si bien todo el mundo sabe que debería ahorrar, no hay premios ni beneficios para aquellos que piensen en inversiones en dinero que no puedan moverse hasta los 65 años. Esto beneficiaría mucho la economía del país en tanto contribuiría a la creación de un mercado de capitales. Pero habría que hacerlo de manera voluntaria, no impuesta e involuntaria como fueron las AFJP en su momento, un sistema en el que uno lisa y llanamente perdía la noción de propiedad.

Si independientemente de nuestra voluntad nos quitan parte de nuestros ingresos para ponerlos en un sistema jubilatorio, ese dinero no puede ser considerado propio. El salario es una excusa para recaudar, no es nuestro dinero. Si en cambio lo cobramos y tenemos luego la posibilidad de depositarlo (o no) en una cuenta para el futuro, la propiedad de ese ahorro no ofrece ninguna duda. Por eso es que más que ahorro involuntario, lo mejor sería dar incentivos al ahorro voluntario. Hay que saber que los ingresos también involucran el modo de administrar el resto de los recursos.

Vivimos en una época en que los adelantos tecnológicos alcanzan cada vez a un porcentaje mayor de la población, mientras que los últimos avances científicos han movido los límites de nuestra expectativa de vida. Hoy la gente vive más años y en mejores condiciones físicas. Y muchos, con ganas y capacidad de seguir haciendo cosas. Lo cierto es que no se les ofrecen demasiadas opciones. Y todo se complica cuando hay que estar activos por necesidad y ya no por propia decisión.

Como vemos, los ingresos nos acompañan a lo largo de nuestra vida. Ahora vamos a tratar de entender cómo influyen en las distintas etapas, desde los 10 años hasta los 100 (y más).

Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS

¿Alfajor con juguito o sándwich con gaseosa?

Aprendiendo a usar el dinero

¿Te acordás del kiosco de tu escuela primaria? La primera vez que incurrimos en un gasto fue cuando compramos algo en el colegio con los primeros pesitos que nos dieron nuestros padres, previa discusión sobre si darte para el alfajorcito, la manzana o el sándwich. Como padres les entregamos dinero a los chicos para que gasten en el kiosco de la escuela, o los mandamos a la verdulería o a la panadería con la consigna de que paguen y "esperen el vuelto". De esa forma, ellos están comenzando a hacer sus primeras operaciones financieras.

Están empezando a lidiar con el dinero. En economía, el gasto está íntimamente relacionado con el modo de transitar los ciclos de la vida.A medida que van creciendo, parte del aprendizaje financiero está ligada a la responsabilidad de valorar ese dinero. Y para eso, nada mejor que planificar. Así, cuando nuestros hijos son chicos, es muy bueno darles todas las mañanas una cantidad determinada de plata. Averiguar por ejemplo cuánto cuesta un alfajor y una gaseosa y entregarles más o menos ese monto. Así ellos sabrán con cuánto cuentan e irán armando su propia decisión: un día comprarán un sándwich y les alcanzará para un juguito y no para la gaseosa, otro día el alfajor y la gaseosa.

Eso es lo más importante: estarán aprendiendo a elegir, a decidir cómo manejar su vida.

¿Querés un sándwich?, entonces no tenés gaseosa. ¿Querés una gaseosa?, no tenés sándwich.

Así de simple. Lo interesante de todo esto es que no se trata de una decisión de una vez y para siempre, ya que hoy pueden ir por el sándwich y la gaseosa y mañana por el alfajor, el juguito y una fruta. Y sabrán que en cada momento de la vida tendrán la posibilidad de elegir.

Pero a medida que van creciendo, también van aumentando sus necesidades. Y si son hijas, ¡ni les cuento! Es entonces cuando se pasa del estipendio diario al semanal. Ahora los chicos aprenderán que el dinero que ustedes les dan tiene que durarles no sólo para el día, sino para toda la semana. ¿Cuál es el aprendizaje de esta nueva etapa? Que tienen que empezar a regular el día a día.

Antes uno hacía una estimación, les daba por ejemplo 20 pesos por día y a ellos ese dinero les duraba (con mucha suerte y viento a favor) para lo que querían comprar por día. Ahora les daremos por ejemplo 100 pesos por semana. La pregunta de cajón es si van a poder gastar exactamente 20 pesos por día. Huelga decir que la respuesta la conocemos todos de antemano: no, en absoluto.

Lo más probable es que la plata les dure el lunes, el martes, tal vez el miércoles, y que después de algún antojo y un evento inesperado el jueves ya estemos negociando con ellos. Es la segunda parte del aprendizaje: no solamente a elegir el gasto diario sino qué días gastar, qué días no gastar y cómo hacerlo. Quizá no gasten 20 pesos todos los días, ¿por qué tiene uno que pensar que es mejor así? Tal vez los lunes gasten 40 pesos, y el martes y el miércoles sólo 10 porque prefieran guardar una parte para el jueves y en especial para el viernes. Es decir que en este momento, y de este modo, cada uno empezará a armar su propia planificación de gastos, a pensar cómo darse los gustos.

Pero los chicos crecen más y más, y un día llegan los 15 años, los 16... Lo mejor en esta etapa es dejar atrás la rutina del gasto semanal y empezar a pensar en el mensual. Vale decir que extenderemos los plazos para un adecuado aprendizaje administrativo.

El gasto mensual incluye los gastos de fin de semana; así, en la planificación no solamente entran las compras cotidianas —que tienen que ver con el alimento, con lo que gastan en el colegio—, sino también las del entretenimiento por fuera del colegio. Ellos pensarán: "Mientras más gaste en el colegio menos me quedará para el fin de semana y mientras más gaste en el fin de semana menos me quedará para el colegio". Ahora la planificación financiera no sólo empieza a contemplar el tiempo y las fechas, sino a considerar cierta cuestión muy importante: la necesidad versus el ocio.

El primer mes bajo este escenario suele ser un fracaso estrepitoso, porque lo más probable es que a los veinte días ya no tengan más plata por no haber sabido regularla. Pero ¡atención!, el ensayo y el error son parte del aprendizaje. Tampoco hay que ser tan estrictos y decir: "No les vamos a dar más plata, tienen que rendirse". El primero y el segundo mes hay que ser más laxos, pero sí vale la pena ir anotando la fecha hasta la cual el dinero les alcanzó para recordar que si el primer mes les duró hasta el día 20 el segundo, con lo acordado, tiene que alcanzarles por lo menos hasta el 22 o el 23. Y así sucesivamente hasta cubrir todo el mes.

Hay que tener en cuenta que estamos en la Argentina, y seguramente muchos chicos van a decir: "Pero acá las cosas suben de precio, no me podés dejar fija la plata que gano por mes".

Y es cierto, pero aunque tampoco podemos estar actualizando el monto todos los meses sí podemos hacerles un ajuste trimestral. Después de ese plazo conviene verificar cómo aumentó la inflación y otorgarles un aumento. Son los primeros activos, con los cuales, paradójicamente, se aprende una parte muy importante en el manejo del dinero propio, que es cómo gastarlo. Es decir, cómo satisfacer las necesidades y cómo adaptarlas financieramente.

Si a uno le gusta mucho comer entonces verá cuánto le destinará a la comida, a otra puede ser que no le guste tanto comer sino comprarse aritos si es mujer o una pelota de fútbol si es varón.

Aprendiendo a pensar el año

Hay un momento interesantísimo respecto del manejo financiero y es el comienzo de la adolescencia, hacia el final del colegio secundario. ¿Por qué es tan importante? Ya hablamos de los gastos directos, de cuya planificación se empieza a tener conciencia en la franja anterior a partir de los gastos que se hicieron en el día, en la semana y en el mes. También te conté que, al principio, cuando le damos plata a nuestro hijo y no le alcanza, tendemos a compensarlo.

Pero en esta nueva etapa, cuando está por terminar la secundaria y a punto de comenzar la universidad o los estudios terciarios, los chicos enfrentan una cuestión más amplia y matizada, que es el ciclo anual.

Normalmente, a esta edad van organizando las vacaciones con los amigos para irse en enero o febrero. Y para esto, hay que tener dinero, que hay que ir juntando a lo largo del año. Es muy ilustrativo ver cómo, cuando el objetivo es claro, los chicos se organizan para armar fiestas o para vender tortas.

Aprender a ser ordenados con respecto al gasto significa aprender a satisfacer nuestros gustos lo máximo posible con el dinero que tenemos. Hay meses en los que vamos a ser un verdadero desastre, al punto de

pensar: “Me quedé sin plata. ¿En qué me la gasté? ¿Cómo me puede haber pasado si no me compré nada de todo lo que quería?” Y está bien, ya que saber que uno tiene que evaluar y conocer tanto sus necesidades como sus obligaciones es parte de la instrucción financiera.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS

Tratá bien a los nerds de tu clase

Ojo que los placeres de corto pueden matar el largo plazo

Conseguiste tu primer trabajo. El sueldo es una miseria y te ves obligado a seguir viviendo con tus viejos, pero te da muchas libertades, te resulta cómodo y no es demasiado exigente. Sin embargo, no aprendés un comino.

También puede suceder que aprendas poco, pero tengas un salario importante. El trabajo te demanda mucho tiempo, no te convence para nada, aunque te brinda un ingreso que te permite darte los gustos.

Ambas situaciones son verdaderas trampas para vos. ¡Cuidado! Con respecto a la primera, el confort es mal consejero. Lo mejor es que trates de elegir un trabajo acorde a tu vocación o interés, donde vayas aprendiendo en función de tus preferencias, aptitudes y elecciones. En lo que hace a la segunda, no es raro que chicos de 25 años trabajen y ganen bastante más que otros que sólo estudian, pudiendo tener más ingresos y vivir mejor que los que le dedican esfuerzo a su propia formación.

Muchas personas que conozco ganaban bastante más de lo que yo ganaba trabajando en un centro de investigaciones mientras estudiaba. Sin embargo, a pesar de lo poco que me pagaban, aprendía todo el tiempo. La mayoría de ellos llegó rápidamente a su límite porque no dedicar las horas necesarias a capacitarse, con el paso de los años, tiene un costo altísimo.

En este sentido, tené siempre presente la regla número 11 de Bill Gates: “Tratá bien a los nerds de tu clase. Es muy posible que termines trabajando para ellos”. Y esto es así porque en definitiva, por más que la sociedad argentina haya perdido mucho de su vocación meritocrática, siempre tienen más posibilidades los más formados.

En economía, tus capacidades, lo que invertís en vos mismo, en potenciar tus fortalezas, constituyen tu capital humano. Pensá que la mayor parte de tu vida despierto la vas a pasar trabajando, ¡tiene que ser en algo que de verdad te guste! Y eso está bueno, porque si te gusta mucho, lo más probable es que llegues a ser “un groso”.

Nadie triunfa haciendo algo que no le gusta. Y que quede claro que cuando hablo de triunfar no hablo de ganar millones ni mucho menos. Triunfar es poder vivir bien haciendo eso para lo que uno nació. Pero para lograrlo previamente tenés que invertir mucho en vos mismo. Uno podrá tener un talento, pero definitivamente se requiere trabajar en él, dedicarle tiempo, estudio, preparación y entrenamiento.

Por eso, el salario no debe ser la clave determinante a la hora de elegir un trabajo en estos momentos. Eso no significa que yo sea un ingenuo y crea que todos son “hijos de papá”. De ninguna manera. Hablo de que si alguna vez estás ante la disyuntiva de ganar dinero sin aprender nada versus aprender mucho ganando menos plata, elegí lo segundo sin dudar.

También está el caso, más habitual en el interior del país, de los chicos que se mudan a otra ciudad para empezar una carrera y comparten una casa o departamento con amigos o conocidos mientras se bancan

con la plata que reciben de la familia. Y siempre pasa lo mismo: como recién empiezan a arreglarse solos con los gastos y a darse algunos gustos, compran mal y gastan mal, lo que termina pulverizando parte de esos ingresos. Esta circunstancia suele corregirse rápidamente, y al fin se convierten en mejores administradores de ingresos que aquellos que viven con sus padres por mayor tiempo.

Otro caso es el de los chicos que no reciben ninguna ayuda económica y necesitan ingresos importantes para poder vivir. Como sus opciones son más acotadas, no es raro que por desgracia tengan que terminar postergando o abandonando sus estudios.

Sintetizando: estás en la edad de los esfuerzos, cuando el físico te da para todo. Eso no significa, por supuesto, que no salgas a divertirte con amigos, pero claramente es ahora cuando tenés que ocuparte de cultivar tus habilidades. La vida nunca es justa, en especial con uno mismo. Probablemente conocés a alguien más que se la pasa todo el día de fiesta y vive mejor que vos. Pero te lo digo por experiencia, no vas a tardar mucho en ver los resultados en cada caso. Las cosas no caen del cielo. Las metas se consiguen con esfuerzo y capacidad. En esto, no hay ningún secreto.

Recién cuando te recibas tus ingresos se van a incrementar, porque los saltos pequeños nos hacen pegar saltos de salario porcentualmente importantes, y este ingreso es el que uno tiene que ir ordenando.

Insisto: en la medida de lo posible, el ingreso no será prioritario en tu elección de un primer trabajo si tenés alternativas acordes a tus intereses. Recordá que sólo vas a ser bueno en lo que hagas si hacés lo que realmente te gusta.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS

No hagas como mi amigo Carlos

¿Cómo podría abrirme camino en la empresa?

Tengo un amigo, Carlos, que a los 33 años consiguió un trabajo en una empresa grande. Su especialidad eran los costos, y por lo tanto entró en el área administrativa. Su trabajo no le gustaba mucho, pero la paga era buena y tenía perspectivas de hacer carrera.

Ni bien ingresó, tomo la decisión de ser el mejor en lo suyo, así que siguió especializándose en costos y siempre que había algún problema de asignación de una partida la persona a consultar era Caros. A veces lo invitaban a participar de algunos trabajos en otras áreas, pero si bien él admitía que salirse de foco le resultaba interesante, no se sentía seguro y lo evitaba siempre que podía.

El tiempo fue pasando y, con él, los sucesivos gerentes...

Poco a poco mi amigo fue dándose cuenta de que ser especialista en algo garantiza dos cosas: la primera que difícilmente te despidan, porque cumplís un rol complicado de reemplazar; la segunda que difícilmente te asciendan, porque no sabés hacer otra cosa que lo tuyo.

Esto que le sucedió a Carlos les pasa a muchas personas: se sienten cómodas donde están, y con razón. Pero a veces es justamente esa comodidad la que a la larga se convierte en un límite infranqueable para seguir creciendo.

Los empleados que se propongan hacer carrera en la empresa —ya sea una fabulosa multinacional o una firma pequeña— tienen que especializarse en el trabajo que realizan... y más. Si sos gerente de finanzas y querés abrirte camino, debés tener un conocimiento preciso y detallado de lo que pasa en cada área, porque lo importante es brindar soluciones a los problemas de la empresa en su conjunto, y mientras más entiendas cómo funcionan otros sectores mejores soluciones podrás brindarles.

No es cuestión de especializarte por demás (¡cada rubro tiene un techo!), sino de dedicarte a lo tuyo entendiendo a la vez el funcionamiento del resto: cómo hacer marketing, cómo es la mecánica de las compras, cómo se lleva a cabo el manejo financiero, cómo se realizan las ventas y las cobranzas, cómo se fabrica el producto. Eso te va a imponer que recorras periódicamente las diversas oficinas a fin de lograr así un punto de vista más amplio y generalista. Hoy en día, las empresas buscan y valoran a esas personas capaces de visualizar y manejar conceptos globalizadores, mientras que lo más específico lo tercerizan o contratan.

Vos dirás que decirlo es fácil, pero hacerlo es difícil. Y es cierto. Por eso, te recomiendo que tengas frecuentes intercambios con gente de otros sectores, que te sientes a almorzar con ellos, que aproveches cada conversación, cada encuentro, cada convención de la empresa para hacer el contacto. Y más allá de la tarea específica que desarrolles en tu área, tu vocación de servicio debe estar siempre al día, en el sentido de ser útil para resolver los problemas que surjan.

Tendemos a ver las situaciones presentes como una variante de situaciones pasadas y por lo tanto

intentamos soluciones que nos sirvieron antes. Eso es dar respuestas en función del pasado y no necesariamente del presente.

Tener una visión dinámica de los negocios es una de las tareas más difíciles, pero hagas lo que hagas te servirá para aprender, para adquirir una perspectiva integradora, para conocer mejor el funcionamiento de la compañía, las distintas necesidades y lógicas, todo lo cual a la vez te va a permitir hacer una exitosa transición por distintas posiciones.

Si bien la cantidad de horas que le dedicás a la empresa es tan importante como la calidad de esas horas, cuando sos joven lo que cuenta es lo primero. ¿Por qué? Porque estás aprendiendo y no podés aportar innovación. Pero a partir de los 40 en adelante cuenta más la calidad de tu trabajo, de tus aportes a la dinámica y las políticas internas, de cuánto entendés de ese negocio y de cuán capaz sos de dar soluciones nuevas a problemas viejos en virtud de tu experiencia. Tené en cuenta estas dos diferencias: cantidad de horas al principio del aprendizaje, calidad de horas al promediar tu historia en la empresa.

Esta evolución en la capacidad de aprendizaje en el trabajo se va dando a lo largo de esta etapa, y tiende a disminuir a medida que nos acercamos a los últimos años.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS

La nata sube hasta cortarse

Ya no tengo muchas ganas de andar corriendo todo el día

Siempre se dice que los 50 años marcan tanto el pico máximo de nuestros ingresos como el techo de nuestra carrera profesional, y que lo que no conseguimos a esa edad es difícil que podamos conquistarlo después ya que a partir de los 50 uno simplemente se dedica a vivir de sus laureles y a mantener sus logros. Por supuesto que siempre existen excepciones, como pasa en cualquier actividad humana, pero la norma es que el límite lo pongan los 50: si llegaste a ser gerente financiero, tal vez puedas convertirte en gerente general, pero lo más probable es que ese sea el cargo con el que te jubiles.

No se trata de una regla de oro ni nada que se le parezca. Si alguien quiere seguir haciendo carrera puede hacerlo. Pero según muestran varios estudios, las energías y las ganas de seguir poniendo más horas o esfuerzo en conseguirlo ya no son las de antes.

Y vos lo venís notando desde hace rato. Preferís empezar a disfrutar más de tu tiempo, ya que muchas de las tareas a las que estás acostumbrado las desarrollás con relativa facilidad.

No es que no tengas la capacidad de continuar subiendo escalones en la empresa, es que ya maduraste y no tenés ganas de seguir corriendo. Y además, tu trabajo ya no te genera adrenalina ni te propone nuevos retos.

Ahora los ingresos tienden a ser más o menos los mismos. Seguramente subirán por el paso del tiempo, pero difícilmente logren hacerlo de manera significativa. Complementar esos ingresos con otras actividades es una búsqueda constante. Por eso, en esta etapa muchos buscan la forma de capitalizar su experiencia iniciando un emprendimiento vinculado a la actividad en la que se desempeñaron durante toda la vida y a la red de contactos que fueron forjando. Para algunos, será dar clases o una asesoría, tareas que si bien pueden generar dinero extra tienen como razón de ser el brindarles la posibilidad de seguir en contacto con una vocación o inclinación.

Si vos considerás que podés seguir avanzando hacelo, pero tené en cuenta la Ley de Peters: “En una jerarquía, todo empleado tiende a ascender hasta su nivel de incompetencia: la nata sube hasta cortarse”.

Si bien la frase puede sonar muy dura, se ajusta perfectamente a los hechos, porque incompetencia no tiene que ver sólo con no poder, sino también con no querer. Uno llega hasta donde le es más sencillo ascender en la jerarquía, sea por esfuerzo, capacidad o voluntad.

Tengo varios amigos que no es que no puedan, sino que ya no encuentran los estímulos suficientes para dar su potencial en el lugar donde están y prefieren dedicar su energía a otras tareas. Es que esta edad es el punto donde muchas veces nos asentamos en lo que queremos.

¿Tiene menos estímulos un empleado para seguir su carrera que un empresario para su emprendimiento? En absoluto. Si sos emprendedor y después de los 50 te fue bien, sentís que podés convertirte en inversor o en un ángel asesor y guía de jóvenes emprendedores sin ser vos mismo el encargado de llevar adelante

el nuevo desafío. La madurez nos llega a todos.

Naturalmente, hemos entrado en otra etapa de la vida.

Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS

Negocios que no son negocio

A esta edad, ¿me conviene meterme en un rubro que no conozco?

Te sentís joven y lleno de energía para seguir activo, contás con eso tan valioso que se llama experiencia (la sabiduría que dan los años). Mientras tus gastos tienden a disminuir, tu margen de ahorro tiende a incrementarse. Tus ingresos comienzan a estabilizarse, pero eso también significa que en adelante no seguirán creciendo. En un país inflacionario como el nuestro van a subir en virtud de la inflación pero no más, así que empezás a pensar qué hacer con tus excedentes, a idear estrategias para complementar tus ingresos. ¿De qué vas a vivir a partir de ahora? ¿De la jubilación?

El ingreso después de los 65 años está directamente relacionado con aquello que pudimos construir en todas las etapas anteriores, pero se sabe que en la Argentina, y en general en todo el mundo donde este beneficio existe, tiene muchas restricciones.

En esta etapa, muchos deciden comprar un departamento o un segundo departamento —con la excusa de que es para los hijos—, con el propósito de cubrir los baches que puedan presentarse hacia adelante o al menos una parte. Eso les permite preservar su valor y poder venderlo cuando las circunstancias lo requieran, o alquilarlo y tener una renta adicional para compensar el ingreso jubilatorio. Otros empiezan a barajar oportunidades para estimular ingresos por otro lado. Son momentos en los que hay que concentrarse.

Tener ingresos adicionales siendo jubilado es posible, pero no sencillo. Muchos comienzan a dar cursos o capacitaciones transmitiendo su experiencia a personas más jóvenes. De este modo no sólo se sienten útiles sino que obtienen una remuneración, aunque no siempre el dinero es la principal razón para este tipo de tareas. Otros colaboran con ONG para usar su conocimiento en pos de acciones sociales que tengan impacto sobre grupos o sectores.

Pero hay algo bastante común en estos años, y es que algún amigo que está en la misma que vos te proponga asociarte en un negocio “redondo” en un rubro que te resulta completamente ajeno, y te jura que él va a saber manejarlo mientras vos seguís en lo tuyo.

A menudo, se buscan nuevas actividades que más que rentabilidad monetaria —si existe, mucho mejor— tienen el objetivo hacernos sentir productivos, dinámicos, “todavía en carrera”. Funcionan más a modo de distractivos, generando un interés adicional o subsidiario, o en respuesta a un esperable estancamiento laboral, y no tanto como una real inversión financiera. Lo cierto es que este tipo de experiencias no necesariamente están condenadas al fracaso, pero tampoco resultan demasiado exitosas justamente porque los involucrados (o sea vos mismo) no tienen puesto el foco en ellas.

Te convendría entonces buscar actividades relacionadas con lo que sabés hacer porque sólo así podrás ejercer cierto control a distancia del negocio en cuestión. No te aconsejaría para nada la típica inversión en un bar, un restaurante, un kiosco, y menos que menos un taxi, “porque un conocido me dijo que...”, “porque tengo un amigo que tiene un amigo...”, “porque me gustaría probar...”, etc. Estos rubros tienen muchos vericuetos y hay que saber manejarlos.

A veces es mejor entrar en asociaciones con empresas que no den mucha rentabilidad ni generen tanta emoción y sí, en cambio, un sustento adicional para el futuro. Mi padre tiene una frase muy cierta: “Lo ahorrado durante una vida se puede perder por dos razones: por el juego o por invertir en un negocio que uno no conoce”.

En esta etapa hay que pensar en función de los años que vendrán después de los 65, cuando estés jubilado de tu ocupación principal y quieras seguir teniendo alguna actividad productiva, como una nueva empresa con socios o dedicada a actividades de consultoría, que no son para hacerse rico pero sí para generar algunos ingresos moviéndose en el mundo que uno conoce.

Sobre gustos, no hay nada escrito

GASTO

¿Port Salut light o Pategrás?

El gasto y la necesidad

Si yo te dijera que cuando vas al supermercado nunca comprás lo necesario, ¿qué pensarías?

Siempre se dice “esto es necesario”, “lo otro es necesario”. “La comida es necesaria para vivir; la casa es necesaria para descansar y compartir el tiempo de ocio con la familia; la ropa, para no andar desnudos por la calle”. Cuando hablo con la gente sobre temas de economía doméstica, me gusta preguntarle: “¿En qué gastás?” Y todos responden lo mismo: “En lo necesario”. Sin embargo, la respuesta debería ser: “En lo que necesito”. ¿Cuál es la diferencia?

¿Qué es en realidad lo necesario?

“Lo necesario” se refiere a algo desligado de nuestra voluntad. Se enmarca en el contexto de las sociedades primitivas, donde predominaban las llamadas “necesidades básicas”, es decir, eso que el ser humano requiere como mínimo para sobrevivir y cuya obtención le resulta dificultosa. En cambio, en sociedades avanzadas como las actuales, lo que hay son excedentes, y en consecuencia “lo necesario” pasa a transformarse en “lo que necesito”. Voy a los ejemplos.

Cuando vas al supermercado, no comprás la comida necesaria, sino la que vos necesitás. Y esa comida que necesitás tiene una carga valorativa particular muy fuerte. ¿Qué necesitás? ¿El queso Port Salut light? ¿El Pategrás? ¿Necesitás la leche descremada o la leche entera? ¿El pan negro o el pan blanco? ¿El pollo, la carne roja o la merluza? Si lo pensamos bien, nada de todo esto es necesario, es lo que necesitamos. En la medida en que las sociedades crean mayor diversidad de productos y que nosotros tenemos mayores ingresos, lo que hacemos es tomar cada vez más decisiones. Y la gente, vos mismo, compra menos lo necesario y más lo que necesita. Y lo que necesita no sólo tiene que ver con el objeto o el producto en general, por ejemplo un jean, sino con lo que cada uno necesita en un momento y un lugar determinado.

Suponé que decidiste ir a escalar una montaña y no tenés un pantalón adecuado; lo más probable es que lo necesites. Si lo compraras con tiempo, seguramente elegirías uno que te gustara y te resultara útil y cómodo; pero si llegaste al punto desde el cual vas a comenzar tu aventura en la montaña y te lo olvidaste, necesitás un pantalón en esa ciudad, en ese momento.

Es decir que cuando uno compra algo, en este caso un pantalón, no lo compra en abstracto, sino que compra algo que está completamente ligado, atornillado a un lugar y un momento determinados.

Sumado a esto, no es lo mismo comprar un pantalón cuando sos adulto que cuando sos adolescente. El adolescente está buscando definir su personalidad y su identidad; por lo tanto, lo que necesita es un pantalón de determinadas características, de la marca tal, que refleje su pertenencia a cierto grupo, que represente ese lugar en el que se siente un par respecto de los otros miembros. ¿Por qué? Porque es lo que él necesita en ese momento de su vida.

En consecuencia, los precios de las cosas no tienen por qué ser iguales en todas las situaciones. Un pantalón comprado en Buenos Aires por alguien de 40 años sin apuro y con tiempo para demorarse en

elegir no es el mismo que el que compra un chico de 20, ni tampoco el que adquiere un montañista de 30 en un pueblo una hora antes de salir a escalar. Los precios, por definición, serán diferentes.

Para mí un jean no es necesario, lo necesario es una prenda que me cubra. El jean que busco y que me demoro en comprar será un producto específico, particularísimo, que responde a una necesidad de un momento determinado. Por eso se dice que en nuestra sociedad contemporánea ya no hay bienes necesarios, sino bienes que uno necesita.

El gasto está directamente relacionado y es acorde con nuestras necesidades; por lo tanto, varía permanentemente. Nunca un mismo bien nos proporciona la misma satisfacción a lo largo de la vida, ni siquiera el helado de dulce de leche o chocolate. Nuestras necesidades van cambiando, y muchas veces eso en lo que gastamos en un momento del pasado no forzosamente nos satisface en el presente. También es importante diferenciar entre las necesidades de corto plazo (normalmente vinculadas al placer inmediato) y el gasto más racional y “útil”, o de largo plazo.

Como vimos, el consumo está estrechamente vinculado a lo emocional. De hecho, según estudios recientes, lo emocional es una guía en nuestro derrotero como consumidores, y no necesariamente es una guía equivocada. A pesar de esto, muchas veces conviene parar y darle al consumo una cuota de racionalidad, y ese será uno de nuestros desafíos.

Claro que si consumiendo encontramos parte de la satisfacción de nuestra vida, no puede ser un esfuerzo. Pero lo que hay que saber es que el control racional sobre ciertos consumos de corto plazo puede terminar generando una satisfacción mayor en el mediano plazo. Esto es así porque efectivamente nuestras necesidades cambian y, por lo tanto, la utilidad o satisfacción que el consumo nos proporciona en el corto plazo se va perdiendo en el tiempo.

Comprando jamón crudo para mi esposa

El gasto y su relación con la demanda

Siempre digo que el shopping hoy es el gran competidor del psicólogo. Cuando uno se siente mal, deprimido y bajoneado, comprar algo en cierta forma lo llena, lo completa. Sin embargo, es una satisfacción momentánea porque al cabo de uno o dos días siempre termina pensando: "¿Para qué habré comprado esto? ¿En qué lo voy a usar?" En realidad, lo que hiciste no fue comprar algo, sino satisfacer tu necesidad de comprar algo. A esto se le llama "demanda", y es a eso a lo que quería llegar.

¿Qué es en realidad la demanda? El término suele aplicarse a todo lo que la gente compra, pero lo cierto es que está muy mal utilizado si se lo usa en ese sentido. Demanda es todo lo que la gente querría comprar a un precio determinado. Imaginemos el siguiente diálogo:

—¿Necesitás comprarte una camisa?

—Sí, necesitaría una camisa.

—Si el precio de la camisa fuera de 1000 pesos, ¿cuántas camisas te comprarías?

—Ehhh, a 1000 pesos... no, ninguna.

—¿Y si costara 500?

—Ah, bueno, ahí me compraría una.

—¿Pero y si la camisa fuera justo la que te gusta y estuviera a 250 pesos?

—Entonces me compraría dos.

—¿Pero no necesitabas una camisa?

—Sí.

Lo interesante es que necesitar un bien nunca es independiente de su precio. Lo que el otro en realidad necesita es una camisa a 500 pesos, o dos a 250, pero ninguna que cueste 1000. Por lo tanto, el precio hace a la necesidad. Es parte de ella, y eso es lo que nosotros denominamos "demanda": la cantidad de un bien que yo estoy dispuesto a comprar a un precio dado.

Mientras más alto es el precio, menos necesito el bien. Mientras más bajo, más lo necesito. Por supuesto que a esta altura del partido ya estarás buscando el ejemplo que no cumpla con esta ecuación. Y lo bien que hacés, porque no te equivocaste en el ejemplo que pensaste. Es el típico de una persona que tiene una enfermedad. ¿Qué diría?: "Ey, pero yo tengo cáncer y necesito el medicamento independientemente de su precio". Y yo respondo claro, no cabe la menor duda de que es así. Pero en ese caso hay un elemento que es muy importante en la toma de decisiones económicas: la voluntad o su ausencia.

La libre voluntad es esencial para poder ejercer o no la utilidad. ¿Por qué? Suponé que quieras comprar

una silla. Vas a un negocio y ves una que te gusta, entonces la comprás. No hay nada más que decir. Te gusta y punto. Es tu decisión, tu voluntad, tu deseo. Y a otra cosa.

Ahora bien, imaginemos que mi mujer me manda al supermercado con una lista de cosas para comprar. En ese caso, yo no voy a comprar con libertad, sino que delegué mi voluntad.

Supongamos que en la lista dice que tengo que comprar jamón crudo y que el jamón crudo está carísimo; entonces me entra la duda: no lo compro porque me parece un robo y después le explico a mi mujer las razones de mi decisión, o lo compro igual y me evito una discusión con ella. En realidad, yo no estoy decidiendo libremente entre comprar y no comprar el jamón, sino que hay un costo asociado a esa decisión.

A medida que avanzamos sobre lo específico llegamos a ejemplos típicos de delegación de la voluntad. Uno de ellos es el caso que mencionamos antes de los medicamentos. Cada vez que vas al médico, te prescribe un remedio en una receta, y después tenés que ir a la farmacia con la receta y con tu dinero a comprarlo. No te llevás lo que vos querés, sino lo que el médico te indica. En esa acción hay una delegación de tu voluntad en tanto que no elegís libremente.

Es interesante destacar que, mientras más delegación de voluntad exista en un determinado mercado, mayores cuidados, controles y certificaciones debería tener ese mercado. Por eso, hay publicidades de medicamentos de venta libre, pero nunca vas a ver un comercial de ningún laboratorio promocionando un sedante o una medicación para el cáncer o para el sida. ¿Y por qué no? Porque para comprar esos remedios necesitás una receta. Por lo tanto, la propaganda, en lugar de estar destinada a vos como paciente, está enfocada en el médico —a través del famoso visitador médico y de los viajes de capacitación que los laboratorios les pagan a los especialistas—, pero nunca al paciente. Este sólo compra lo que el médico le indica que compre. De ahí que el laboratorio no tenga que convencer a cada enfermo a pesar de ser este último el que pone la plata, sino sólo al médico para que te recete su marca y, luego, vos la compres. Un ejemplo extremo de delegación de la voluntad.

Por suerte, en los últimos años en la Argentina han surgido los genéricos como un modo de proponer alternativas. Existen dos formas de nombrar un medicamento: por su marca comercial de fantasía y por la droga específica. En función de esta segunda modalidad el paciente en tanto consumidor puede decidir cuál le conviene en relación con el precio. Se trata de darle mayor libertad dado que es él quien pone la plata.

Hoy la gente ha recuperado cierta capacidad de elección y decisión respecto del mercado y puede poner en juego su voluntad (con muchos límites, claro), porque en definitiva el dinero le pertenece. ¿Por qué atarte solamente a lo que te ofrece una marca? Y este es, efectivamente, uno de los principales desafíos que enfrentamos: cómo ir ganando libertad de elección, para que aquello que compremos sea cada vez más nuestra decisión dentro de la delegación de voluntad.

En este sentido hay todo un debate con la venta de medicamentos genéricos, dado que si bien la droga madre es la misma, y se supone los procesos son estandarizados, lo cierto es que muchas veces utilizan otros componentes que agregan funciones a algunas drogas.

El problema del genérico es que muchas veces la delegación se traspasa del doctor al farmacéutico. Porque vos vas y terminás preguntando cuál vale menos o cuál es mejor.

Siempre necesitamos cierta guía. Pero definitivamente el genérico da mayor libertad al paciente como cliente.

Vale la pena decir que ganar esa mayor libertad para poder elegir es siempre un avance en la economía. No es necesariamente más cómodo, pero da mayor transparencia a la decisión de comprar.

Y vos, ¿de qué te jactás?

Para muchísimos de nosotros, los hombres, no hay compra más al divino botón que la de todas las herramientas habidas y por haber para tener en la casa y que nunca usamos: la amoladora, la sierrita, la agujereadora, la caladora, la hidrolavadora, así como distintas pinzas, tenazas, serruchos, varios tipos de destornilladores, de llaves, etc. Sin embargo, esa compra nos hace sentir que "aportamos". Nuestras mujeres quieren que nosotros hagamos cosas en la casa cuando en realidad somos un desastre, pero de este modo satisfacemos esa específica necesidad de ellas. Lo compré, lo tengo y quizás alguna vez me ayude para reparar alguna cosa que se rompa. Se trata de compras que en verdad no están hechas sólo para solucionar los problemas típicos en una casa. Muchas veces, lo que estamos haciendo al comprar esos bienes es lisa y llanamente reforzar socialmente nuestro rol en la familia, porque "el hombre tiene que tener herramientas". Y punto.

Mafalda y Miguelito van caminando por la calle y de pronto Mafalda le señala un Citroën 2 CV (los más viejos se van a acordar) diciéndole: "Mi papá se va a comprar un auto como ese".

Miguelito se lo queda mirando, lo toca... y le pregunta: "¿De qué quiere jactarse comprando un auto así?".

¿Uno compra un auto determinado solamente para que lo lleve de un lado a otro? ¿O, como piensa Miguelito, además de eso lo hace para jactarse de lo que tiene, para aparentar ante los demás, para dar a entender que es lo que no es? Uno no toma una decisión de comprar algo solamente por la utilidad específica de ese algo. Quiere decir que el consumo es mucho más complejo que la mera adquisición de lo necesario. Uno no necesita en abstracto, en particular si lo que se abstrae es algo tan determinante como el precio. Tampoco existe el bien fuera de su tiempo y de su espacio. Uno compra lo que necesita, y lo que necesita no sólo es el bien y su utilidad: es el bien en ese momento y en ese lugar, a determinado precio y con determinada valoración, es decir, compra un símbolo. Y eso hace que esta sociedad sea algo mucho más complejo, diverso, contradictorio e interesante.

El gasto y la utilidad. ¡Quiero un vaso de agua!

En economía, para hablar de lo necesario, decimos que los bienes tienen una utilidad, que nos son útiles de alguna manera o en algún sentido. Y un bien que tiene una utilidad en un determinado momento puede tener otra en un momento distinto.

Imaginá que estás muy sediento y tenés cuatro vasos de agua fresca iguales apoyados sobre la mesa. Podés elegir cualquiera, así que pensá que tomás uno de ellos: te quedan tres vasos de agua idénticos. Ahora suponé que tomás un segundo vaso. ¿Suponés acaso que después de tomar el primero el segundo te va a dar el mismo placer? Seguro que no. ¿Y qué pasará con el tercero? Todavía menos. Incluso lo más probable es que el tercero ni siquiera lo termines. ¡Y que el cuarto ni lo toques! Sin embargo, los cuatro estaban ahí, uno al lado de otro. El orden lo elegiste vos.

Si ahora tuvieras que pagar un precio por cada vaso, ¿cuánto pagarías por el primero? ¿10 pesos? ¿Y por el segundo? ¿5, 4? ¿Y cuánto pagarías por el tercero? Probablemente nada de nada. Lo interesante es que los mismos vasos de agua, ubicados exactamente en la misma mesa, tendrán un precio muy distinto dependiendo del orden en que se los beba. Algo así es lo que pasa con las promociones en los supermercados.

Si vas a un lugar donde se ofrece una amplia gama de opciones, para que te lleves el segundo bien este tiene que ser más barato. Cuando te dan el 30 por ciento de descuento en la segunda unidad, eso ocurre porque vos únicamente estás dispuesto a pagar menos por ella que por la primera. Sólo si es más barata te la vas a llevar, porque si cuesta lo mismo probablemente no la compres. Ni la mires. Es decir que, como vimos, no existe la necesidad por fuera del precio.

Pero como el orden de los factores altera el producto e importa mucho, vamos a mirar la cosa desde el otro lado del mostrador. Si vos fueras el dueño de los vasos y tuvieras que asignarle un precio a cada uno, ¿cuánto pedirías por el primero? Al ser el que los ofrece, también sos el que debe exhibirlos en la mesa luego de comprar la mesa, un bidón, el agua y de llenar los vasos. La primera vez llenás los cuatro vasos, se acerca un cliente, los ve y se lleva uno y medio. Volvés a llenar los vasos, viene otro cliente y se lleva otra vez dos.

Después llega un tercer cliente y se lleva sólo uno. Quiere decir que al final, como nadie te compra el tercer vaso de agua, entonces le bajás el precio. Sin embargo, tampoco así le encontrás comprador. ¿Qué va a terminar pasando si esto continúa? Que no vas a tener cuatro vasos en la mesa sino dos, esos por los cuales la gente sí está dispuesta a pagarte. Porque si la gente no te paga ni por el tercero ni por el cuarto, ¿para qué continuar exhibiéndolos en la mesa?

Ahora que tenés dos vasos de agua, ¿cuánto van a valer? ¿Qué precio vas a dibujar en la pizarra? ¿10 pesos por el primero y 4 pesos por el segundo? ¿Uno por 10 pesos y dos por 18? Justamente esta es la pregunta del millón. Si la gente está dispuesta a pagar como máximo 8 pesos por el segundo vaso de agua, entonces el precio que todos le asignarán a ese vaso será de 8 pesos y no de 10. La conclusión es entonces la misma: por fuera del precio, la necesidad no existe.

Por eso, hay que aprender a gastar, y eso significa que nuestros gastos logren producirnos una satisfacción de largo plazo.

Satisfacción

Cuando estaba en la facultad, tenía un amigo bastante gordito al que le gustaba muchísimo comer, y tenía la costumbre de tomar el café con edulcorante después de darse un atracón de comida.

Recuerdo que una vez le preguntamos con otros compañeros por qué lo hacía y él respondió: “Porque yo decido con qué quiero engordar. Y engordar con el azúcar de un café es algo que para mí no vale la pena, mientras que hacerlo por un buen sándwich de salame y queso sí”.

Cuando en una vidriera veas algo que te gusta, tendrías que acordarte de mi amigo y hacerte esta pregunta: “¿Vale la pena que me gaste equis pesos en esto que estoy viendo? ¿Me va a traer la satisfacción que espero?” Si la respuesta es afirmativa, ni lo dudes y ¡adelante! Pero si es negativa, entonces lo mejor será contenerte y esperar a la próxima vidriera, donde tal vez encuentres algo que

realmente te satisfaga.

Por definición, tus ingresos son limitados en relación con tus necesidades. Sin embargo, podés sacarle el jugo aprendiendo a planificar el gasto. Y no estoy hablando de planificar en el sentido de hacer que te sobre algo de dinero —para ahondar en el tema del ahorro, te invito a leer la parte correspondiente—, sino en el de tratar de obtener el mayor rédito posible de él: la mayor satisfacción y la más duradera.

Mis gastos serán totalmente distintos de los tuyos, y eso es lo importante de la economía: que los gastos de cada uno son, simple y llanamente, independientes uno de otro. Y que sobre gustos, como decía mi abuelo, no hay nada escrito.

Como vemos, los gastos nos acompañan a lo largo de nuestra vida. Ahora vamos a tratar de entender cómo influyen en las distintas etapas, desde los 10 años hasta los 100 (y más).

Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS

Culo veo, culo quiero

¿Qué puedo hacer para que mi hijo entienda el verdadero valor de las cosas?

Si tenés un hijo “culo veo, culo quiero”, tenés que saber que lo que está en juego en sus constantes reclamos es la satisfacción de corto plazo.

Es lógico que los chicos no sean conscientes del costo que implica una compra. Ellos sólo buscan la satisfacción que el bien les proporciona, una satisfacción completamente fugaz. Son muy pocos los regalos o juguetes que efectivamente les duran mucho tiempo.

Ni hablar en estos días de los cambios tecnológicos constantes que implican las actualizaciones. Si un chico se engancha con un juego, por ejemplo el PES 2013, lo más común es que pierda todo interés en él cuando aparece la versión 2014.

Por eso, como los menores todavía no tienen noción del largo plazo, un “no” con cierta frecuencia es la mejor herramienta de formación con la que contás en este momento. Sin embargo, no podés estar desempeñando todo el tiempo el rol del padre negativo, y para eso una de las cosas que ellos tienen que entender es cuál es el valor de eso que tanto quieren.

¿Cómo?

Suponé que tu hijo quiera algo que cuesta 100 pesos. En lugar de decirle que no se lo vas a comprar y punto, podés proponerle que haga una tarea en la casa que normalmente no hace, por ejemplo lavar los platos después de la cena, y que cada vez que lo haga le vas a dar 20 pesos. Es decir que con cinco lavados va a poder comprarse eso que tanto quiere.

Vas a descubrir algo sorprendente: cuando los chicos tienen que hacer tareas para poder tener lo que dicen que quieren y cumplen el acuerdo, después raramente lo compran. Esto sucede por varias razones: la primera es el tiempo transcurrido entre el interés que mostraron al comienzo y el momento en que efectivamente cuentan con los 100 pesos para gastarlos. Es decir que durante esos días, supongamos los cinco del ejemplo de los platos de la cena, ya acumularon nuevos deseos y necesidades, y relativizaron los anteriores.

La segunda razón es que muchas veces, al comparar el costo de conseguir los 100 pesos con el verdadero placer que les daría ese juego, par de zapatillas o lo que sea, se dan cuenta de que ya no compensa. Eso no significa que no van a gastar los 100 pesos, sino que su decisión será más completa y que, en lo sucesivo, valorarán más la compra que realizaron con su esfuerzo.

Este aprendizaje no sólo implica entender lo mucho que cuesta conseguir las cosas, sino que el factor tiempo va impregnando de racionalidad la acción de gastar. Y eso no es poca cosa.

Otra forma de enseñarles a tomar conciencia del dinero es hacer que sean ellos mismos los que paguen lo que compran. Es decir que en lugar de pagar nosotros lo que ellos eligieron les demos el dinero y ellos lo

hagan. Así entenderán que en la vida siempre hay que dar algo a cambio de lo que uno quiere.

Reclamar el vuelto en caso de haber pagado con un billete más grande también contribuye a que los menores vayan conformando en su cabeza la noción de valor. Cuando son ellos los que entregan el dinero, comienzan a descubrir la diferencia entre distintos productos. Ni hablar de que además recuerdan bien esos precios, y en países con inflación también empiezan a ver cómo estos varían en poco tiempo.

Pero hay más. Cuando los chicos están en el secundario, es bueno comenzar a diferenciar aquellos gastos que van a quedar a cargo de nosotros de los que estarán bajo su entera responsabilidad. Por ejemplo, la ropa la comprás vos pero los juegos se los comprarán ellos con su plata. Esto nuevamente contribuirá a que prioricen ciertos gastos en función de los ingresos que tengan. Y de nuevo te vas a sorprender, porque muchas veces ¡hasta buscan precio! Cuando se logra internalizar el costo de conseguir algo deseado, la decisión del gasto es mucho más eficiente en términos de utilidad.

Un truco que resulta es prestarles el auto sólo a condición de que no lo devuelvan con el tanque de nafta vacío. De este modo aprenderán a hacerse cargo de un bien que pertenece a toda la familia, es decir que para usarlo deben aportar a su funcionamiento. Por eso la sensualidad juega un rol importante en la formación de las finanzas personales, no para aprender a ahorrar, sino para mejorar las decisiones relacionadas con los gastos.

La tarea formativa es crucial en estos años. Dedicarle tiempo a enseñarles a tus hijos las claves financieras les será muy redituable a ellos a lo largo de la vida. Aprenderán que conseguir el dinero no es fácil y comenzarán pronto a tomar conciencia de su importancia.

El gasto es compulsivo en esta etapa. Lo aconsejable entonces es darles algunos parámetros de autolimitación, más que limitarlos partiendo de una supuesta autoridad. No tomar la decisión por ellos, sino que sean ellos los que tomen sus decisiones considerando los costos que estas implican.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS

Tener o usar, ese es el dilema

El pasado nos condena

Los argentinos somos los mejores del mundo en muchas cosas, pero en otras estamos demodés, fuera de onda, atrasamos. Y una de esas cosas es que priorizamos el tener algo sobre el hecho de usarlo. Para nosotros la propiedad y las pertenencias en general son algo capital.

Ser dueños (de la casa, del auto) nos define y nos completa. Sin embargo, lo que está en uso hoy en los países centrales no es tanto tener cosas, sino poder usarlas. Y esto sin duda se vincula con la cuestión de la obsolescencia tecnológica.

La tecnología está avanzando tan aceleradamente que, por ejemplo, los últimos automóviles tienen una composición electrónica, tanto de sus partes como de los servicios de los que depende su uso, que en la elección de muchos hombres pesa más la tecnología asociada que las características del propio motor. Bueno, no sé si tanto, pero el concepto está cambiando.

Sin embargo, ese avance deja obsoletos a los automóviles en pocos años, los teléfonos celulares de última generación envejecen en escasos meses (obligando a las empresas a sacar una nueva versión todos los años para no quedarse detrás de la competencia), la computadora es una antigüedad digna de un museo y del televisor mejor ni hablar. Tanto el desarrollo como el uso de las tecnologías se amplían minuto a minuto, haciendo que los bienes vinculados a esa área tengan una vida útil cada vez menor.

Vale la pena reconocer también que el concepto de “vida útil” es ecológicamente eficiente, ya que si los bienes tuvieran una larga vida útil estaríamos manteniendo en uso artefactos de un altísimo consumo. Por ejemplo, el motor de la vieja heladera Siam consumía seis veces más electricidad y gas que los de las actuales, es decir que era mucho más impactante respecto del calentamiento global que una heladera de las más modernas y de menor vida útil. Lo interesante de todo esto es que el motor que se diseñe dentro de dos o tres años será mucho más benigno con el medio ambiente. Por lo tanto, aceptar que los bienes tienen obsolescencia tecnológica planificada, imaginarse que un bien dura dos o tres años y después hay que reponerlo y renovarlo, es una idea que todos deberíamos hacer nuestra. Los aparatos se diseñan para que duren poco, pero también para que sus partes puedan ser reutilizadas.

En una presentación de los nuevos modelos de Samsung, el CEO de la empresa dijo: “Todos los productos de vanguardia que hoy hacemos, en cinco años, no valdrán nada”. El desafío de la empresa no es ser el primero, sino conocer el camino correcto. Va perdiendo sentido tener algo que en poco tiempo quedará obsoleto. Lo que deberíamos hacer es utilizar esos bienes en lugar de poseerlos. Ser usuarios más que dueños. ¿Cómo se entiende este cambio desde una mirada financiera?

Normalmente, para comprar un bien que queremos tener lo que hacemos es sacar un préstamo. Pero existe una modalidad muy útil llamada leasing, que consiste en alquilar ese bien, y recién después de usarlo decidir si queremos comprarlo. La experiencia nos permitirá estar seguros de si va a servirnos o no, y de esa forma, en caso de que no se adapte a nuestras necesidades, podremos cambiarlo por otro y seguir pagando el leasing. Y esta es una diferencia fundamental.

En el caso de un auto, si lo utilizamos para trabajar, ¿para qué comprarlo si rápidamente quedará obsoleto? Definitivamente deberíamos tenerlo mediante la estrategia del leasing. Si tenemos una familia que va creciendo, nuestro primer autito, que era útil para dos personas, sin duda nos va a quedar chico y precisaremos uno más grande. Se calcula que un automóvil para trabajar tiene entre dos y tres años de vida útil, mientras que el de las familias, entre tres y cuatro años, no más. Y a esto se le suma la necesidad de renovarlo para ahorrar en consumo.

Quiere decir que es indispensable empezar a linkear la utilidad del bien con su forma de financiamiento.

¿Qué ventaja tiene adquirir el auto mediante el concepto de leasing? Que si bien es importante que tengas capacidad de pago no necesitás plata en efectivo. Y esto es ideal en el caso de los jóvenes entre 20 y 30 años, cuando llega la hora de tener el primer auto (aunque también de los 30 a los 40, cuando el efectivo justamente no les sobra). Así, con poca plata podés tener un vehículo, que después vas a ir pagando a medida que lo utilizás, y cuando le llega la obsolescencia lo vendés.

A tu edad no contás con el capital suficiente para tenerlo, pero sí para pagar las cuotas. Y el leasing es justamente eso: con el 10 por ciento del valor del auto ya podés ingresar, y vas pagando a medida que lo usás. Pasados 36 meses podés comprarlo, o devolvérselo a la compañía y sacar otro auto ya sin adelanto, dado que usás el anterior como parte de pago, y lo cambiás por uno nuevo y seguís pagando su uso. Y si finalmente un día tu capacidad dice “quiero tener”, después de tres años te lo comprás.

En esta etapa de tu vida, el gasto tiene un rol más lúdico que acumulativo. Si bien tus ingresos no son muchos, tus gastos apuntan más al disfrute que a poder asentarte. Sin embargo, si bien no son pocas las parejas que “piensan en el futuro”, lo cierto es que dada la cantidad de años que vivimos ya no tiene mucho sentido comenzar a asentarse tan pronto.

Andás suelto de ropa, ¿para qué ahorrar en bienes que te terminarán atando? Si tenés capacidad de ahorro, en lugar de ponerte a buscar un departamento que quizá no te guste demasiado te conviene alquilar uno que puedas dejar con relativa facilidad a los dos años, y si estás conforme renovás el contrato.

Cambiemos esa visión antediluviana de que lo importante es tener. ¿Por qué? Porque hay algo todavía más importante que ser el dueño de algo: ser el que lo usa.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS

“No entiendo en qué se me fue todo el sueldo”

¿Cómo podría organizar mejor mis gastos?

En la vida cotidiana, ¿cuántas veces habremos escuchado decir “No entiendo en qué se me fue todo el sueldo”? Es que el gasto es uno de los temas clave de nuestra economía personal. Y si bien empezamos a gastar cuando somos chicos, ese gasto se robustece a partir de los 30 años, cuando comenzamos a realizar compras de mayor peso específico no sólo para nosotros mismos, sino también para toda la familia.

Nunca nos termina de alcanzar lo que ganamos. Y eso tiene una sola causa: gastar nos produce mucha satisfacción. Tener más nos lleva a gastar más casi de manera automática, matemática, y de ahí al placer hay sólo un pasito. Por eso, cuando nos suben el sueldo, enseguida suben también nuestros gastos. Y está bien que así sea. Al fin y al cabo, el placer está en consumir.

En esta etapa se produce un cambio fundamental, ya que muchas de las decisiones que antes eran individuales pasan a ser colectivas, particularmente en función de la pareja y de los proyectos de la pareja: comprar casa o no comprar, alquilar o no alquilar, tener una obra social o una prepaga, empezar con un plan de ahorro o mandar a los chicos a tal colegio o a tal otro, etc.

Es decir que, a diferencia de la etapa anterior, cuando los gastos fijos eran menores, a medida que transcurre el tiempo y empiezan los compromisos se desencadena una serie de gastos en los cuales nuestros márgenes de elección son cada vez más reducidos. “No sé en qué se me va el sueldo. Apenas cobro empiezo a pagar y a pagar y no me queda nada” es el comentario típico a esta altura del partido. Hay que cubrir religiosamente el alquiler, las expensas, la cuota del colegio, la prepaga, la cuota del club, la del auto, la profesora de inglés de los chicos.

Y eso es lo paradójico de la situación: que a pesar de que el ingreso disponible —lo que efectivamente nos queda después de pagar los gastos fijos— normalmente es mayor que antes, nuestras posibilidades de determinar qué vamos a hacer con nuestra plata son realmente muy pobres. Por ese motivo, las decisiones deben ser menos emocionales y mucho más racionales.

Pensar con la cabeza y no con el corazón. Y además, resulta indispensable tener muy claro el tema del gasto. Existen por un lado los gastos corrientes (mensuales), como los que acabamos de enumerar, y por otro los gastos extraordinarios. Pero también están los ingresos corrientes (mensuales) y los extraordinarios, como el aguinaldo o el bono de la empresa. La regla de oro es que los gastos mensuales deben tener correlación con los ingresos mensuales, y que nunca podemos armarlos y organizarlos en función de los extraordinarios.

Tu sueldo o los de la pareja tendrán que ser equivalentes a los gastos corrientes, y viceversa. Nunca superarán tu ingreso con la idea de que podrás compensarlos con el aguinaldo o el bono. Eso puede sucederte una vez, pero no debe ser parte de tu dinámica de rutina. No estoy diciendo que tenés que ahorrar justo ahora que estás en la etapa de mayor gasto, sino simplemente que los gastos corrientes tienen que ser equivalentes a los ingresos corrientes. Y sólo si hay ingresos adicionales los destinarás a

gastos no definidos, donde sí podés poner en juego todas tus fantasías.

En esta buena época de tu vida, los márgenes de decisión sobre el dinero disponible son realmente muy bajos porque estás delegando parte de tu voluntad, pero al menos tenés la libertad de decidir qué hacer con esa plata extra. Aprovechala.

Obviamente este libro no te dice en qué gastar. Eso lo sabés vos mejor que yo. Pero sí que los gastos deben tener una racionalidad mayor. No estoy diciendo que hay que gastar todo lo que a uno le queda. Para eso está el capítulo sobre el ahorro.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS

Al fin dejaste de ser un pasamanos

¿Es un pecado comprarme un yate?

Cada vez que vemos por la calle un flor de auto deportivo y miramos de reojo quién lo maneja siempre pasa lo mismo: es un tipo canoso. Ese que muchas chicas suelen catalogar de “viejo verde”, a quien el auto de alta gama le devuelve un poco de la juventud perdida. En el caso de las mujeres sucede lo mismo, aunque con otro tipo de gastos. (Invito a mis lectoras a hacer la lista.) Es que en esta etapa, ¡al fin dejaste de ser un pasamanos! Los chicos comienzan a crecer y los gastos fijos descienden. Es decir que los márgenes que te quedan se amplían un poco.

A medida que los años pasan, tus gastos se caracterizan por ir de la mano de un grado mayor de libertad. Así, podés darte esos gustos tanto tiempo postergados (el viaje exótico planificado por vos mismo al detalle, la cuatro por cuatro, la casa en el barrio privado), a los que hasta ahora no pudiste acceder por los compromisos que tenías. Y este es el momento de hacerlo porque todavía tenés ingresos que te permiten sostenerlos.

Sin embargo, lo mejor es entender que ese sueño que vas a hacer realidad no debería generarte demasiados gastos a lo largo del tiempo, porque tus ingresos normalmente irán decayendo después de jubilarte. Y es muy probable que ese auto alucinante que quisieras comprarte tengas que venderlo también durante estos años.

Pero lo cierto es que es un tiempo apasionante para gastar, cuando la famosa frase “los gustos hay que dárselos en vida” toma su real dimensión.

Por supuesto que hay gente cuyos ingresos no dan para los grandes gustos. De todas maneras, son años para animarse a destinar dinero en hacer lo que siempre quisimos y nunca pudimos.

Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS

Bienvenido, doctor

¿Cómo podría administrar mis ahorros?

En esta etapa tus gastos fijos nuevamente comienzan a crecer, es decir que cuando cobrás tu jubilación la mayoría de ese ingreso ya tiene una asignación específica. Y hay que tener en cuenta que, en el mejor de los casos, la jubilación es el 50/55 por ciento del sueldo. En la Argentina muchos se ilusionan hablando del 82 por ciento, pero es pura ficción. Si bien algunos sí pueden tenerlo, por ejemplo los docentes, con las crisis las jubilaciones han ido perdiendo poder adquisitivo.

Los gastos en los servicios de tu vivienda (el gas, la luz, el agua), los del auto si tenés uno, sumados los del supermercado terminan por ocupar gran parte de tu ingreso, mientras que a la vez crece lenta pero sistemáticamente un gasto en particular: el relacionado con el cuidado de tu salud.

Sin importar lo bien que te sientas, con el tiempo este rubro se va incrementando. Y además se trata de un gasto con delegación de voluntad: ya no lo decidirás vos mismo sino que quedará a cargo de terceros. Estudios clínicos y pastillas son gastos en los cuales no tenés margen de decisión aunque el dinero te pertenezca. Y si además tenés una prepaga la cuota subirá y subirá, otro gasto fijo para la lista.

Donde sí todavía te queda cierto grado de libertad es a la hora de elegir qué hacer con tu stock de ahorro. Es decir, con el dinero que estuviste juntando en los años productivos para poder mantener tu nivel de vida cuando llegara justamente la etapa que se inicia. Lo ideal sería que los gastos fijos los cubriera la jubilación y los ahorros te sirvieran para los gastos adicionales, como viajes, regalos a los nietos o lo que se te ocurra.

Muchos leerán esto y pensarán: “Pero si la jubilación no me alcanza...”. Lo mejor es que dividan sus ahorros en dos partes; la primera la irán usando para mantener el nivel de vida al que están acostumbrados, y la segunda, para los gastos extraordinarios.

Una de las preguntas clásicas cuando se estudia economía familiar apunta a entender por qué a medida que en una sociedad los estándares de vida crecen disminuye la cantidad de hijos que las parejas tienen. Es muy probable que tu abuelo haya tenido muchos más hijos que vos.

De hecho, en la actualidad alguien con más de tres hijos es una excepción.

En los contextos de pobreza, los hijos son para los padres un seguro de que van a ser cuidados cuando ellos ya no puedan valerse solos. Y a medida que el ahorro y nivel de vida se incrementan, el rol de los hijos como garantes de cierto bienestar va disminuyendo. Claro que en países como la Argentina, con una economía volátil, que crece fuertemente y luego cae en forma también abrupta, siempre hay mucha incertidumbre con respecto al futuro.

Normalmente, esta etapa de la vida coincide con la llegada de los nietos, por lo cual en términos generales los gastos de nuestros hijos también están al máximo impidiendo que funcionen como un seguro, sobre todo al principio de nuestra etapa jubilatoria. Pero si nuestra vida se extiende terminarán

colaborando con nosotros en algunos gastos, ya que se encontrarán ellos mismos en su etapa de máxima capacidad de ahorro.

En síntesis: los gastos fijos te dejarán sin mucha opción a la hora de elegir. A concentrarte entonces en el que tenés disponible, el gasto cotidiano.

¿Hormigas o cigarras?

AHORRO

Una de las promesas que más frecuentemente nos hacemos todos y que nunca o pocas veces cumplimos (además de arrancar la dieta el lunes) es empezar a ahorrar. Y aunque queda bien decir que queremos hacerlo, seamos sinceros: es un garrón. Porque, en definitiva, el ahorro no es otra cosa que consumo diferido. Es decir que ahorrás hoy para poder comprar algo el día de mañana. Por lo tanto, significa aplazar y postergar el placer presente, el consumo actual, en pos de un placer "superior" futuro.

Para ahorrar de verdad, el valor de eso que ahorrás tiene que preservarse. Y nada más ilustrativo que la famosa fábula de la cigarra y la hormiga para ejemplificar este tema. Los más viejos ya la conocen de memoria, así que esta explicación va dirigida a los más jóvenes.

La cigarra se había pasado todo el verano cantando y tomando sol mientras la trabajadora hormiga almacenaba alimentos previendo el tiempo de vacas flacas. Cuando llegó el frío la cigarra se encontró sin abrigo y sin comida, y entonces acudió medio muerta de hambre a pedirle algo a la hormiguita para llevarse a la boca. Grande fue su tristeza al escuchar que la otra le recriminaba el haberse pasado el día entero apoyada en un árbol cantando a voz en cuello mientras ella soportaba a sus jefes y hacía horas extras cargando pesadas hojitas y llevándolas a su cueva. "Para pasar el invierno yo trabajé todo el verano, vos en cambio no hiciste nada. Alpiste."

El argentino promedio seguramente se pondría del lado de la cigarra y pensaría que la hormiga es una verdadera cretina. Es que los argentinos somos cigarras. Pero al margen de este comentario, la historia tiene sentido siempre que haya un invierno del cual preocuparse, porque el ahorro es una estrategia de naturaleza cultural —no es natural, se aprende y por lo tanto se enseña—, por lo que no en todos los contextos tiene sentido.

Imaginemos la misma situación de la hormiga y la cigarra pero en Salvador de Bahía (Brasil), donde nunca hace frío. Si sos una hormiga y almacenás bananas, ¡lo más probable es que se te pudran con el calor! Es decir que terminarás perdiendo el valor de todo lo acumulado. Con ese panorama, ¿para qué ahorrar?

Ahorro primero, gasto después

Si esto es así, ahorrar es difícil y requiere que tengamos gran fuerza de voluntad (casi tanta como la necesaria para hacer dieta). De hecho, cuando la decisión está tomada, nuestra primera acción al cobrar el sueldo es separar una parte. Es decir que si cobro 8000 pesos por mes y quiero ahorrar 500, lo primero que tendré que hacer será mandar esos 500 pesos a una cuenta de ahorro. Pero el que ahorra lo que le sobra normalmente ahorra muy poco. Más adelante vamos a ver en qué invertir, quédense tranquilos.

A la hora de ahorrar, lo mejor es tener los objetivos bien claros. Es ridículo ahorrar por ahorrar, ahorrar en el aire, por amor al arte, ya que el ahorro está siempre asociado a un "para qué". ¿Para qué tanto esfuerzo?

Entonces, ¿para qué ahorraría?

¿Cuántas veces te preguntaste para qué ahorrás? Decís "tengo que ahorrar", pero ¿para qué?

Es que no lo hacemos siempre por las mismas razones, y por lo tanto el ahorro tampoco tendría que tener las mismas estrategias.

Hay básicamente tres razones por las que ahorramos.

La primera es el ahorro como consumo diferido. En este caso, es importante definir claramente el objetivo de tu ahorro ya que es indispensable para saber cómo dosificar el esfuerzo. En el rating del consumo diferido, la compra de un departamento es uno de los objetivos que más adeptos tiene. Le siguen el cero kilómetro y unas buenas vacaciones. Y para los padres de hijas mujeres, muchas veces la fiesta o el viaje de 15 de “la nena”.

La segunda es el ahorro como seguro ante la incertidumbre o ante riesgos eventuales. Por ejemplo, ahorramos por si llegásemos a perder el trabajo, o si nos enfermamos, o si tuviésemos que ayudar a un familiar. Este ahorro funciona como un seguro ante eventuales incidentes que puedan poner en riesgo nuestro nivel de vida o el de personas muy cercanas.

En un país con mucha inestabilidad económica, este punto es más relevante que en países más estables. Es el famoso “ahorro por si acaso”.

El tercero es el ahorro para el momento de retirarnos de nuestra actividad productiva y jubilarnos. Es decir que ahorramos para la llegada de un suceso que sabemos cierto.

No hay reglas generales sobre el mejor modo de ahorrar, sino que la lógica que adoptemos tendrá mucho que ver con la personalidad de cada uno y en particular con la conducta que tengamos para el ahorro y el autoahorro. Insisto: uno no ahorra en abstracto, sin un propósito, porque sí. Y la estrategia a utilizar dependerá del objetivo que tenga. Vamos a analizar cada uno de ellos y su correspondiente estrategia.

Consumo diferido

Comprando un auto

Siempre que planificás una compra importante tenés que tener una conducta tendiente al ahorro, y para eso existen dos posibilidades: el ahorro compulsivo y el autoahorro.

Para entender mejor esto, suponé que tenés 25 años y querés comprarte un auto nuevo. ¿Qué opciones tenés?

La primera es ahorrar todo el dinero junto, ir directo a la agencia y a otra cosa. Esta opción tiene el beneficio de permitirte conseguir un mejor precio y contratar el seguro que prefieras.

El costo es la estoica paciencia que requiere juntar toda la plata. Es decir que vos querías comprarte el auto a los 25 años y con suerte lo vas a poder hacer a los 28 o 29. Demasiados años y esfuerzo para un objetivo tan básico.

Pero a no desesperar, porque existen alternativas para tener el auto más rápido, sólo que también tienen un costo. Un truco alternativo muy eficaz, producto del nunca bien ponderado ingenio argentino, que es el llamado “plan de ahorro previo”, una herramienta nada común en otras economías.

El hecho de que la Argentina tenga un largo historial de inflación y no posea una cultura cierta de créditos a largo plazo y baja tasa de interés ha llevado a la gente a generar su propio ahorro. Y el caso típico de autoahorro es la compra de automóviles. La idea es que en lugar de ahorrar por anticipado el total del precio del auto hagas exactamente lo opuesto: que puedas comprarlo sin pagarlo todo, que lo uses, y después de un tiempo lo vendas o lo sigas teniendo.

Es decir que con un valor menor al del auto ya lo tenés disponible.

¿Qué tiene de peculiar esta dinámica? Que lisa y llanamente te obliga a ahorrar, te disciplina, algo sumamente útil si te está faltando un poco de sentido del ahorro.

Sin embargo, vos sabés que nada es gratis en la vida, y tampoco el plan de ahorro previo, que tiene un costo del 7 por ciento en cada cuota por gastos de administración y una zanahoria.

A la vez, podés salir sorteado y tener el auto sin mucha espera, es decir que se trata de un costo seguro con un beneficio azaroso.

Otra posibilidad es pedir un préstamo, pero para eso tenés que ofrecer a cambio la mitad del auto en pesos o un auto usado, lo que implica tener que ahorrar vos mismo parte del valor del auto y recién después pedir lo que te falta. En este caso el costo es pagar los intereses del préstamo y quizá tener un seguro más caro, pero el beneficio es disfrutar de tu auto nuevo con la mitad del dinero. Es una combinación de autoahorro, alcanzar el 50 por ciento con ahorro obligado ya que tenemos que pagar las cuotas del préstamo de allí en adelante.

Como ves, no existe una estrategia mejor que la otra; todas tienen pros y contras, una de cal y una de arena, un costo y un beneficio. La elección dependerá de tus necesidades. Por eso, a la hora de decidir comprar un auto, no estás decidiendo sólo el año, el modelo y el color, dos puertas o cinco, sino también cómo pagarlo.

La otra opción es a través del leasing. Esta forma de acceso a un bien es cada vez más utilizada en el mundo y también en la Argentina. Mezcla el beneficio de poder acceder a tu auto con muy poco dinero de entrada con el de pagar las cuotas mientras lo usás.

Prácticamente es lo mismo que alquilarlo. Tanto es así que el auto no está a tu nombre, sino a nombre del que lo pagó y a quien vos le estás abonando la cuota.

Este punto lo enfatizo: la forma de comprar el bien también es un factor en juego en la decisión económica de comprarlo. Y vale la pena aclarar que no existe una forma mejor que otra, ya que todas tienen sus costos y sus beneficios. Vos elegís la tuya.

Ahorrando en ladrillos para invertir

Por nuestra historia de inestabilidad económica y de convivencia con la inflación, el ahorro en ladrillos se ha convertido en la opción más conveniente para no salir perdiendo, y en algunos momentos hasta nos permite ganar algo. Pero no es lo mismo el ahorro destinado a la compra de ladrillos para una vivienda propia que comprar un departamento como estrategia de inversión.

En el caso de la vivienda propia, la ausencia de crédito hipotecario en gran escala lo hace muchas veces

una misión realmente imposible. Aunque en los últimos años, en que hubo un verdadero récord de venta de viviendas, se dio la paradoja de que el 94 por ciento de estas fueron adquiridas sin crédito hipotecario, por lo que pareciera no ser un obstáculo muy grande.

El problema es que buena parte de los nuevos edificios que en los últimos tiempos empezaron a pulular en todos los barrios no fueron hechos pensando en la vivienda, sino en sus potenciales inversores —que suelen poner el ojo en la capacidad de reventa del inmueble, asociada a la zona en la que se encuentre, la modernidad de sus instalaciones, la cercanía de los medios de transporte—, y muy pocos piensan en función de habitabilidad. En Puerto Madero, por ejemplo, hay un gran número de departamentos fuera de uso o alquilados y sólo algunos están habitados por sus dueños, situación que se repite en ciudades como Córdoba y Rosario.

La mayoría de los argentinos da por sentado que una inversión en ladrillos es siempre conveniente. Pero ¿cuánto rinde una inversión en ladrillos? Los rendimientos de una propiedad son de dos clases. La primera es el flujo de renta que significa alquilarla, y la segunda es la revalorización de la propiedad en sí, es decir si por ejemplo la compré en 80.000 dólares y pude venderla en 95.000 pasados cinco o seis años.

Si tenés una propiedad y querés sacar recursos de ella, la única forma es alquilarla. En promedio, lo normal es que el alquiler sea del 8 por ciento anual del valor del departamento.

Es decir que un departamento de 100.000 dólares debería rendir por alquileres unos 8000 dólares al año o 660 por mes, aproximadamente. En el caso actual de la Argentina, donde las ventas de departamentos han caído mucho y por lo tanto ha crecido la cantidad de vivienda en alquiler, esa renta está cercana al 3 o 4 por ciento anual. De todas maneras, en períodos de gran volatilidad es difícil saberlo, ya que los contratos se ajustan en pesos cada seis meses y el dólar varía diariamente.

Sin embargo, la mayoría de la gente que decide invertir no lo hace por la renta, sino porque el departamento mantiene intacto el valor de sus ahorros o incluso lo incrementa. Y este es el segundo rendimiento.

Es necesario decir que, para cualquier sociedad occidental, comprar departamentos como estrategia de ahorro es un claro síntoma de que algo no funciona. En el mundo moderno, normalmente los ahorros se orientan hacia fondos especializados en inversiones financieras y son ellos los que luego diversifican la inversión en activos, acciones, bonos o desarrollos inmobiliarios. Es decir que maximizan la rentabilidad y minimizan los riesgos.

Con una historia argentina signada por bancos que no devuelven depósitos, bonos que no se pagan y un mercado de capitales de acciones reducido y especulativo, nosotros preferimos la simpleza de comprar un ladrillo. Pero seamos sinceros, es más una estrategia defensiva que agresiva. Sirve para tratar de mantener el valor de nuestros ahorros, pero no para ganar dinero con ellos.

Hay un mito que asegura que los precios de los departamentos nunca bajan. Y no es cierto.

Muchas veces suben y muchas también bajan, sobre todo en los momentos de crisis. Lo que pasa es que en la Argentina cuando la demanda de departamentos cae los precios tardan en bajar. Más bien ocurre que si alguien por la crisis ofrece 80.000 dólares por un departamento que estaba en venta a 100.000 (y dale con los 100.000 dólares) normalmente no se vende, sino que la propiedad es retirada del mercado

por la fuerte resistencia del propietario a perder el valor de sus ahorros, muchas veces sus únicos ahorros.

Hay que reconocer que, si se piensa en un nivel macroeconómico, ahorrar en ladrillos genera una gran actividad en todos los sectores asociados al de la construcción, y por eso ¡es mil veces mejor que ahorrar en dólares! Pero cuando la inestabilidad macroeconómica es muy grande el dólar se convierte en una competencia nefasta, ya que los verdes se compran con pocos recursos mientras que un departamento requiere infinitamente más dinero y tiene elevados costos de transacción.

Por ese motivo, cuando sube mucho el dólar y hay inestabilidad la demanda de departamentos se reduce, y en cuanto la situación se estabiliza y la economía comienza a crecer el precio de los departamentos se cotiza. Siempre se dice que la inversión en departamentos es "procíclica": suben de precio cuando la economía va bien y bajan cuando se estanca o entra en recesión.

Invertir en ladrillos ha sido hasta ahora una inversión segura, en el sentido de que nadie te la expropia; pero presenta ciertas debilidades ante la amenaza de proyectos de leyes de congelamientos de alquileres o de uso social de la propiedad, que ponen en riesgo esas inversiones, ya que un departamento no te lo podés llevar a tu casa y ponerlo debajo del colchón.

El sueño de la casa propia: el departamento "en pozo"

Lo mismo que pasaba con el auto se aplica a los planes de autoahorro para la vivienda, mediante los cuales la gente compra un departamento y lo va pagando mensualmente mientras se lo construyen. Son los famosos departamentos "de pozo", otro invento argentino a mucha honra.

Te aseguro que no es común ir pagando una vivienda mientras la construyen, excepto si se trata de la casa propia. Pero incluso en ese caso, muchas veces lo que se hace es pedir plata prestada, construir y después a vivir y pagar las deudas.

Este método made in Argentina del denominado "departamento en pozo" está destinado a captar el ahorro de un grupo de personas con un fin compartido. Se entra con un monto no muy alto y el resto se abona en cuotas mensuales, con las cuales se va construyendo el edificio.

Algunos también tienen refuerzos cada seis meses. Es un sistema que suele funcionar muy bien cuando la economía crece, porque los salarios acompañan y la capacidad de ahorro de los que compran se mantiene. Pero genera problemas en los ciclos de estancamiento o recesión, porque siempre pasa que hay miembros del pozo que no pueden pagar y la obra se demora. Acordate que para construir se utiliza la plata de las cuotas. Por lo tanto, si hay aportantes que dejan de pagar o pagan menos, empiezan las dudas y los ataques de nervios. Por eso es tan importante saber si la empresa constructora cuenta con la espalda financiera suficiente para continuar con la obra a pesar de que eventualmente algunos de los que compraron departamentos dejen de pagar o paguen menos. Debe tener fondos propios para poder continuar.

En sus comienzos, el objetivo de este sistema era poder llegar a la primera vivienda, y estaba enfocado en las parejas jóvenes o en familias que querían ampliar su base. Sin embargo, en los últimos años también se centró en la inversión, por lo cual se construyeron principalmente departamentos de uno o dos ambientes en barrios no centrales, que requerían montos iniciales más bien accesibles, lo cual permitía

reunir más inversores pequeños.

Vale la pena tener en cuenta que la construcción de viviendas en la Argentina es deficitaria cuando se la compara con las demandas existentes, un déficit estimado en tres millones de unidades. Y esta diferencia difícilmente pueda saldarse mientras no haya crédito hipotecario a gran escala. Lo único que proporciona un horizonte de construcción importante es el hecho de que el valor de la cuota de un crédito sea similar a un alquiler mensual.

Por lo tanto, las propiedades siempre tienen una tendencia a subir de precio en dólares, con bajas en los años de ajuste y recesiones. En promedio, la propiedad ha rendido bien en estos años, pero en 2013 bajaron de precio porque se concretaron muy pocas ventas.

El sueño de la casa propia: cooperativas de vivienda de ahorro previo

Este esquema es una variante que fue muy utilizada en los años sesenta y setenta, pero las malas experiencias de cooperativas que no cumplieron sus compromisos lo pusieron en desuso. Continúa existiendo en el interior del país.

Uno ahorra previamente, puede delantar cuotas y, acorde a los edificios que se construyan, puede comprar un departamento en alguno de ellos. Existen todavía varias cooperativas. Y el funcionamiento es similar al del automóvil. Uno ahorra antes de tener la propiedad del edificio y luego asume una hipoteca por lo que resta a nombre de la cooperativa y sigue pagando esa cuota.

Es una alternativa más para adquirir la vivienda.

La ampliación de la vivienda

De la gente que tiene la posibilidad de comprar un terreno y construir una casa, lo que muchos terminan haciendo es levantarla e ir ampliándola a medida que pueden. Lo cierto es que, en un país con inflación, la compra y el acopio de materiales forman parte de una estrategia razonable. No sólo porque los precios suben sistemáticamente, sino porque los insumos para la construcción no se deterioran con el tiempo.

En cambio, la mano de obra no se puede acopiar. Entonces, lo que muchas veces pasa es que se comienza toda la construcción al mismo tiempo y se van comprando los materiales mientras se construye. Y si el dinero empieza a escasear hay que frenar la obra. Esos momentos suelen ser de pérdida, ya que hay que pagar mano de obra que no está pudiendo trabajar todas las horas debido a la falta de insumos. Por lo tanto, siempre es mejor garantizar primero el financiamiento de los materiales y, luego, atender a la mano de obra.

Ahorrando para las vacaciones (con diez meses de anticipación)

El modo de ahorrar dinero para gastarlo durante las vacaciones es una decisión que tenemos que tomar todos los años. Y aunque pueda sonarles raro, nada mejor que ir planificando adónde podemos ir en las siguientes mientras están terminando las vacaciones en curso.

Hacer esto nos permitirá saber cuánto tenemos que reunir durante el año e ir reservando hoteles y pasajes. Vale la pena recordar que si el viaje es al exterior, cuanto antes se reserven o se paguen son más

baratos. Se trata de un buen aprendizaje, que comienza con los primeros ingresos mensuales y fijos, provengan estos de un trabajo o de acuerdos con los padres.

Durante el ciclo laboral anual, hay que ir acumulando para después poder gastar durante las vacaciones. Este tipo de planificación demanda más tiempo y esfuerzo, porque implica hacer cálculos concretos de cuánto estimamos que gastaremos en el futuro. Es cuando empieza la estrategia del ahorro.

A diferencia de los ahorros anteriores, en lugar de ir ahorrando ahora y en función de lo que reunamos calcular si llegamos o no a fin de mes sin gastos adicionales, ocurre exactamente lo inverso: nos tenemos que preguntar cuánto pensamos gastar en el futuro y definir qué ahorro generar de ahí hacia adelante. Y es a partir de esa simple ecuación que comienza la linealidad.

El punto de partida son las soñadas vacaciones, y el de llegada, el aquí y ahora.

Si estimo que para las próximas vacaciones voy a gastar 10.000 pesos y tengo por delante diez meses para ahorrar, la cuenta es sencillita: 1000 pesos por mes. Sin embargo se trata de un mecanismo bastante difícil de implementar, simplemente porque no somos robots.

En general, primero tomamos los 1000 pesos y después seguimos gastando. Nunca los dejamos para el final del mes porque sabemos que lo que va a terminar pasando es que siempre habrá una buena excusa para gastarlos. Y eso tiene que quedar claro.

En el glorioso caso de poder ahorrar todos los meses para llegar a los 10.000 surge un problema adicional, y es dónde guardarlos. Y acá todo depende de si hay o no hay inflación.

Si no hay inflación, en diez meses los 1000 pesos mensuales prácticamente no perderán su valor. Así, pondremos el dinero en una caja de ahorro en el banco y listo el pollo. Aunque en realidad, si la inflación es baja, los intereses serán de 3 o 4 por ciento, hasta casi diría que la molestia de hacer una inversión no tiene sentido, en especial porque tenemos un objetivo concreto: las doradas vacaciones. Pero entonces nos enfrentamos a un nuevo problema: el lugar donde ponerlos.

Normalmente, es el desafío que afrontamos de realizar las primeras operaciones bancarias de nuestra vida, como abrir una cuenta y seguir mensualmente sus movimientos. (El tema de las inversiones lo veremos en otro capítulo, ahora el criterio es el del ahorro con un objetivo específico, para lo cual yo defino mi cuota por mes.)

El gran drama lo tenemos en un contexto de inflación. ¿Qué hacer a la hora de planificar el merecido descanso? Aquí surgen dos problemas. Si guardo 1000 pesos y los pongo en una caja de ahorro, como lógicamente no me dará rendimiento cuando llegue a los 10.000 tendré 10.000 pesos nominales pero el costo de mis vacaciones, que definí al comienzo después de hacer mis números, habrá cambiado y será insuficiente. Por lo tanto, ya no tengo que guardar sólo 1000 por mes, sino que además tendré que hacerlos rendir para que al menos protejan parte de la inflación. Y aquí es donde la historia se complica.

Una apuesta sencilla consiste en hacer un plazo fijo. En este caso, ese monto va incrementándose y a treinta días obtendré intereses, después renovaré esos 1000 pesos más los intereses devengados, y al sumar otros 1000 y renovar el plazo fijo ya tendré 2000 más los intereses generados por los intereses, que después serán los 3000 más los intereses de los anteriores, y así sucesivamente. De esta manera podré ir generando lo que se llama “interés compuesto”, y después de diez meses, si bien no he cubierto

el gasto total de las vacaciones, al menos no habré perdido parte del incremento que venía acumulando.

La otra posibilidad es recurrir al financiamiento con la tarjeta de crédito, un gran invento (aunque en este caso no es “industria nacional”). Lo ideal es ir pagando el viaje en cuotas fijas mensuales para no preocuparse en cómo invertir. E incluso en el caso de que las cuotas tengan intereses estaré ahorrando en un camino de incertidumbre respecto de cuál será el precio futuro de mis vacaciones; si la inflación es del 25 o del 30 por ciento, en lugar de 12.500 pesos me costarán 13.000, pero la diferencia de 500 la estaré pagando en intereses.

Nada es gratis en la vida, mucho menos la certidumbre a futuro. Y a veces, es muy bueno comprar certidumbre a futuro.

Seguro ante la incertidumbre o riesgos eventuales

La otra función del ahorro es ser un seguro ante la incertidumbre. Es decir que ahorrás para poder mantener ciertos niveles de consumo en el caso de que algo llegara a pasarte a vos o a alguien querido y necesitás plata para auxiliarlo. Este monto no es una cantidad determinada, sino que depende de cómo uno se sienta más cómodo, pero tiene ciertamente una tendencia creciente.

A medida que se incrementan nuestros ingresos y nuestros gastos, es lógico que también siga creciendo nuestro “seguro”. Muchas veces, este es el destino que le damos al aguinaldo o a un bono extra. Se trata de un monto que nos permite sentirnos más tranquilos ante eventuales circunstancias adversas.

Todavía no existe una gran diversidad de seguros, pero para muchos de estos acontecimientos que pueden llegar a presentarse están disponibles en compañías de seguro.

Sin embargo, en la Argentina tampoco confiamos demasiado en estos productos.

Por otro lado, dado que justamente funcionan como seguro, si después de todo la contingencia no se presenta ese recurso puede redestinarse a algún consumo diferido. Claro que aquí tenemos que ser cuidadosos y tratar de restringir las cuentas de ahorro al propósito original. Ahorrar ya es difícil, ¡se imaginan tener que ser sistemáticos en diferenciar los objetivos! Pero si queremos cubrir esas contingencias, debemos serlo.

Es obvio que, cuanto más jóvenes seamos, más importante será el ahorro para el consumo que para las contingencias, y a medida que pasa el tiempo ocurrirá exactamente lo inverso.

Este ahorro tiene por meta cubrir nuestras mayores preocupaciones y no puede ser una carga adicional, pero deberá crecer con los años.

El ahorro para el momento de retirarnos de nuestra actividad productiva y jubilarnos

La jubilación no cae en la categoría de contingencia, ya que sabemos positivamente que es algo que va a llegar, y por lo tanto tenemos que prepararnos para ese ciclo de la vida.

Es un hecho que nuestros ingresos jubilatorios no van a ser importantes, y que para poder mantener nuestro nivel de vida tendremos que echar mano de nuestros ahorros (un consumo diferido). También, que

será una etapa en la que muy probablemente tendremos que afrontar algunos problemas de salud y hay que "abrir el paraguas".

Es a los fines de ese ahorro para la jubilación que debemos analizar planes de retiro. Estos planes, normalmente administrados por empresas de seguros, reúnen todos los meses durante tu vida activa un monto fijo de dinero, lo administran tratando de que rinda todo lo posible y, finalmente, lo retiran de manera parcializada una vez que nos jubilamos.

En muchos países, este tipo de ahorro se estimula ya que genera a su vez un mercado de capitales de largo plazo. Pero en la Argentina, si bien hay algunas opciones, lo cierto es que existen muy pocos estímulos para estrategias de ahorro.

Otra posibilidad es recurrir al autoahorro, una opción que nos impone ser muy sistemáticos para evitar la pérdida del valor de lo que vamos acumulando. De cómo funcione esta estrategia de administración de ese dinero va a depender nuestra jubilación.

La edad ideal para empezar a ahorrar para el retiro aunque sea unos pesos por mes es entre los 35 y los 40 años. Así estaremos cubriendo los famosos treinta años de aportes que, se supone, nos da la jubilación.

El ahorro en moneda fuerte (hablamos del dólar, claro)

Los argentinos no ahorramos en dólares por amor, sino por temor. Cuanta más incertidumbre sentimos, más dólares compramos. Por eso, muchos salen a comprar dólares cuando estos suben bastante y no lo hacen cuando bajan. Es porque están movidos por el miedo, no por la codicia. Un comportamiento especulativo los llevaría a comprarlo barato y venderlo caro.

La Argentina es especialista en ahorrar en moneda extranjera, principalmente dólares o euros. Esto es así por su historia y por su presente, atravesados por una alta inflación que les impide a las personas preservar el valor de sus ahorros en su moneda nacional.

Atesoramiento versus ahorro

Los argentinos atesoramos dólares, no los ahorramos. ¿Cuál es la diferencia? Atesorar significa sacar el dinero del circuito económico local, esconderlo y que nadie más pueda usarlo, y para colmo sin recibir ninguna rentabilidad. En ese sentido, es lo mismo que enterrarlo.

En cambio, ahorrar es poner el dinero en el banco o en un bono, de manera que otras personas o empresas puedan usarlo para fines productivos. Por eso digo que, versus el atesoramiento o enterramiento, el ahorro sí tiene rentabilidad.

Todo aquel que compra dólares o euros y los pone en una caja de seguridad, o en la heladera, o bajo el famoso colchón, lo que hace es sacarlos de circulación de la economía.

Nadie los puede utilizar. Es por eso que el atesoramiento para una economía es malo, mientras el ahorro es bueno.

Pero en países con reglas de juego cambiantes y con antecedentes de bancos que no devuelven los depósitos, o que de u día para otro convierten tus ahorros en bonos, el atesoramiento se convierte en la mejor estrategia.

Ahorrar en el país o ahorrar afuera

En lugar de atesorar, otros argentinos deciden depositar sus ahorros en cuentas en el exterior. Ojo que no estoy hablando de plata en negro, sino de legítimas inversiones en blanco.

Depositar plata afuera, para la economía nacional, es similar al atesoramiento, ya que es dinero que no circula por nuestro país y no puede usarse productivamente. Se diferencia en que es usado en otra economía.

Por ejemplo, los depósitos de los argentinos en Uruguay son utilizados para dar préstamos a desarrolladores de edificios o a empresas que construyen en Montevideo o Punta del Este. Lo raro es que, casualmente, algunas de ellas en realidad pertenecen a argentinos.

Pero el ahorro no solamente puede hacerse en efectivo, sino también en ladrillos o en empresas. Por desgracia son muy pocas las empresas argentinas que invierten en el exterior, porque el mercado argentino es pequeño. Las que lo hacen tienen la posibilidad de crecer y conseguir financiamiento del exterior, que no sólo es más barato, sino que tiene mayores plazos.

Se calculan aproximadamente en 140.000 millones de dólares los ahorros en el exterior pertenecientes a argentinos. Esto incluye desde departamentos y fábricas hasta depósitos en bancos extranjeros.

¿Es aconsejable ahorrar afuera? Eso queda a criterio de cada uno. Tenés que saber que afuera no estás exento de riesgos, y si bien la Argentina es más volátil el exterior sigue siendo eso: exterior. El problema es que cuando te cierran el mercado de capitales o te ponen límites al mercado cambiario, como los que existen aquí desde 2011, tener dinero afuera se convierte en un seguro contra la imposibilidad de conseguirlo localmente. Y como nuestra economía es cíclica, muchos aprovechan los momentos de apertura para destinar parte de su dinero a ahorrar en el exterior, no ya pensando en las ganancias, sino como un reaseguro contra eventuales restricciones impuestas por nuestro país.

¡Qué nombre! “Moneda fuerte”, what’s this?

Hay dos formas de mirar la fortaleza de una moneda. Una de ellas es la típica del común de la gente, que comparte con la prensa no especializada; la otra, la mirada de los economistas.

No son distintas, sino complementarias. Ahora te las explico.

Una moneda es “fuerte” en el sentido popular del término cuando no pierde su valor. Sin embargo, el valor no debe estar asociado a otras monedas, sino a la posibilidad de defender su capacidad de compra de bienes a lo largo del tiempo. Una moneda no es fuerte porque valga más que otra. Te doy un ejemplo.

Mucha gente me pregunta si la moneda de Colombia es fuerte, ya que hoy se necesitan 2000 pesos colombianos para poder comprar un dólar mientras que en Brasil se requieren 2,44 reales. Lo cierto es que el valor nominal de una moneda no tiene nada que ver con su fortaleza.

La pregunta que uno debe hacerse para saber si teniendo pesos colombianos en lugar de tener reales perdió o ganó poder de compra apunta a la inflación de cada país. En Colombia la inflación es del 2 al 3 por ciento anual, mientras que en Brasil es cercana al 6 por ciento. Por lo tanto, tener pesos colombianos es tener una moneda más fuerte que la brasilera. Esta es la definición del adjetivo “fuerte” atendiendo a su valor en relación con los bienes que puede comprar a lo largo del tiempo. Y es la definición de un economista.

Pero también hay variaciones entre las monedas. A veces, vemos que el euro es más fuerte que el dólar y el dólar más fuerte que el yen. ¿Qué quiere decir? Que por ejemplo, durante un tiempo, con 100 yenes comprabas un euro, mientras que hoy se necesitan 135. Eso significa que el yen perdió valor frente al euro y que, por lo tanto, sirve para comprar menos bienes en Europa. Sin embargo, en Japón comprará la misma cantidad de bienes porque allí la inflación es del 0,2 por ciento.

Lo cierto es que el valor entre las monedas es algo que cambia todo el tiempo. Si tenés ahorrados algunos euros, viste que en determinado momento su valor bajó con respecto al dólar y luego volvió a subir.

Es así, las monedas suben y bajan todo el tiempo. Esta diferencia de valor entre las monedas registra variaciones día a día, pero en el mediano plazo es una combinación de la diferencia entre las inflaciones de los países y la competitividad que ambos logran. Te lo explico con un ejemplo teórico, pero no sin antes aclarar que cualquier semejanza con la realidad es pura coincidencia.

Si la inflación anual de Brasil es del 6 por ciento y la de Colombia de es tan sólo del 2 por ciento, a lo largo de los años el real se va a devaluar, en promedio, el 4 por ciento anual.

Si necesito 1000 pesos colombianos para comprar 1 real, como la inflación de Brasil es más alta que la de Colombia, con los 1000 pesos colombianos voy a poder comprar cada año un poco más de reales. ¿Cuántos? Un 4 por ciento más, que es la diferencia de la inflación.

¿Esto pasa todos los años? La respuesta es no. Porque el valor entre las monedas depende de la inflación pero también de otros factores, como la productividad o la entrada de capitales.

Esto es porque la diferencia de inflación no es mucha, tan sólo de un 4 por ciento en el año. Pero si la diferencia de inflación es muy alta (supongamos que la de Brasil sea del 6 por ciento y la de la Argentina del 30 por ciento), es seguro que el peso se va a devaluar casi el 24 por ciento. Es que si eso no pasara, los productos hechos en nuestro país serían un 24 por ciento más caros que en Brasil en sólo un año, y eso es imposible. La única razón para que no ocurra una devaluación acorde a las inflaciones relativas es que la productividad (es decir, la eficiencia en producir los bienes en la economía) de Brasil creciera más rápido que la colombiana. Si crecieran parejas, a la larga se devaluaría el real.

Por eso es que el peso argentino tiene que devaluarse frente a las otras monedas, porque nuestro país tiene una inflación mucho mayor que el resto de América Latina, y para colmo el crecimiento de la productividad es muy bajo. Por lo tanto, más allá de algunos momentos especiales, que duran poco tiempo, el peso tenderá a devaluarse frente a todas las monedas que tengan una inflación más baja.

Ni hablar del dólar norteamericano, cuya inflación es inferior al 2 por ciento y su productividad sigue creciendo.

Como vimos, el peso argentino es una moneda débil y entonces tratamos de fortalecer nuestros ahorros buscando monedas fuertes, monedas que puedan mantener el valor de compra de nuestros ahorros. Pero en realidad la moneda que elijamos tiene que ser simple en dos sentidos: debe ser fácil de adquirir en la Argentina y debemos tener noción de qué valor tiene (imagínense en un asado diciendo que compraron rinmibi chinos). Lo ideal también es que pueda ser aceptada en otros lugares del mundo. El dólar cumple perfectamente con ambos requisitos.

Si yo les dijera que en lugar de haber comprado dólares durante los últimos cinco años hubieran comprado soles peruanos hoy tendrían un 25 por ciento más de dólares, ¿ustedes qué pensarían? Que no es cierto, y estoy seguro de que alguno de ustedes va a ir a googlearlo ahora mismo. ¿Y quién me habría hecho caso si yo se los hubiera advertido en ese entonces?

Sin embargo, ¿dónde conseguirlos? ¿Cómo son? ¿Los aceptan fuera de Perú? La respuesta a todos estos interrogantes es que ni vale la pena averiguar. O dólares o euros. Y a otra cosa.

Volviendo al comienzo, dijimos que compramos dólares más bien por un mecanismo de defensa, nunca por un placer genuino. Y aquí en este punto tengo que hacer una nueva pausa.

Ustedes saben que yo no soy psicólogo, pero es obvio que mucha gente, cuando se le prohíbe comprar algo, empieza a querer hacerlo con furia sólo porque está prohibido. Se trata de una porción de argentinos no relevante en términos globales, pero que los hay, los hay.

Por eso el dólar tiene tantos adeptos, no por ninguna conspiración internacional. Es como si una parte de la sociedad argentina, y por lo tanto de sus gobiernos, no valorara la estabilidad económica o las medidas necesarias para alcanzarla.

Siempre hago la siguiente comparación. Si uno le preguntara a un aspirante a convertirse en atleta olímpico si le gustaría ganar una medalla sin duda su respuesta será afirmativa. Pero si le explicamos que entonces a partir del lunes tendrá que levantarse a las seis de la mañana, correr tres horas y media, luego tomar un desayuno frugal, practicar dos horas más de natación, al mediodía hacer un almuerzo liviano, por la tarde entrenar de nuevo tres horas en el gimnasio y tres corriendo, y esto durante seis días a la semana por los siguientes cuatro años hasta la próxima olimpíada, probablemente nuestro candidato reconsideraría la situación y diría que el objetivo de ganar una medalla quizá no sea una idea tan deseable después de todo.

Al fin y al cabo, nadie le garantiza que rompiéndose el alma lo va a conseguir. Y seguramente practicará unos días y después lo abandonará todo valiéndose de las mejores excusas: que su salud mental, que el cariño de sus seres queridos, que la situación del país, todas causas nobles y sensatas que le impedirán realizar su sueño de conseguir la medalla olímpica.

En materia de inflación, con la sociedad argentina y con su clase política pasa lo mismo que con nuestro frustrado atleta competitivo. Si les preguntáramos a todos si quisieran tener baja inflación responderían que sí, “¡obviooo!”. Pero a la hora de explicarles que en ese caso se requeriría tener una política fiscal razonable, un manejo criterioso de la política monetaria, un tipo de cambio variable, un poco de inflación, a lo mejor al principio, como el atleta que se toma la mañana libre y se come una buena hamburguesa, conseguiremos mil razones, siempre buenas y nobles, para justificar el incumplimiento de las recomendaciones, y a medida que pase el tiempo, como la medalla, mantener “sólo un poco de inflación” se tornará imposible. Y cuando ya la inflación sea muy alta y llegue el temido ajuste porque

destruye la economía, como las causas que nos llevaron a tener un poco de inflación fueron buenas cuando no podamos detenerla ¡la culpa será de otros y nunca de nosotros!

Mientras la economía argentina siga teniendo tipos de cambio fijos e inflaciones altas, se seguirá ahorrando en moneda extranjera. Es muy importante no tener tipo de cambio fijo. Con la convertibilidad mucha gente quedó presa de la ilusión de que un peso era igual a un dólar. Y es evidente que esas ilusiones a veces vuelven a aflorar en la cabeza y el corazón de algunos.

Para dejar de ahorrar en moneda extranjera tiene que pasar durante muchos años algo que dijo Lorenzo Sigaut en 1981 (no lo que hizo), y que quienes peinan canas recordarán: que el que apueste al dólar pierda. Es la única forma. Porque si yo compro dólares y siempre termino ganando, ¿cuál es la razón para que deje de hacerlo?

Cuando el tipo de cambio es fijo, sé que el valor de la moneda no puede bajar y que en principio no podría subir. Esto es lo que pasó en la convertibilidad. Teníamos el famoso uno a uno. Pero si la economía argentina no anda tan bien como la norteamericana, es decir si tenemos una inflación más elevada y el crecimiento en productividad es más bajo, el uno a uno es imposible de mantener. Por lo tanto, si el tipo de cambio es fijo, me garantizan que no pierdo plata comprando dólares, ya que no baja, y sin embargo puedo ganar si el peso se devalúa.

Por eso, cuando el dólar está fijo y el gobierno dice que lo mantiene fijo, es momento de ir comprándolo porque es imposible mantenerlo. Más tarde o más temprano tendrá que devaluar.

Fue justamente esto lo que pasó con la tablita de Martínez de Hoz y durante la convertibilidad. Ningún riesgo a que el dólar baje, por lo tanto nada para perder y todo para ganar. El que apostó al dólar ganó.

Los países “normales” tienen inflación baja y tipo de cambio variable. En ellos no hay seguro de cambio, es decir que si te quedás en dólares podés perder plata. Y para eso hay que tener baja inflación, lo cual implica una toma de decisiones muchas veces políticamente complicadas.

El problema en la Argentina es que tener inflación baja a veces implica tomar decisiones que ni la sociedad ni la dirigencia política que la representa tienen la voluntad de asumir. Por lo tanto, la inflación continuará, y los que puedan ahorrar en dólares lo seguirán haciendo.

Deseo compartir un pensamiento muy personal que no quiero dejar de plasmar y que tiene como único objetivo compartir mi bronca con ustedes. Es que muchas veces me disgusto con nuestro comportamiento social. No porque compremos dólares, sino porque no estamos dispuestos a tener nuestra propia moneda y por lo tanto no somos capaces de castigar a los gobiernos que la deshacen.

Es triste saber que vivimos en un país cuyos habitantes piensan que se puede crecer sin tener una moneda propia. No se puede. Pero esa decisión no es culpa de la sinarquía internacional, sino de una responsabilidad colectiva como sociedad.

Como vemos, el ahorro nos acompaña a lo largo de nuestra vida. Ahora vamos a tratar de entender cómo influye en las distintas etapas, desde los 10 años hasta los 100 (y más).

Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS

Temprano para tarde

¿Por qué todavía no es hora de que mi hijo aprenda a ahorrar?

A mi hijo le encanta ahorrar. Y siempre tengo grandes discusiones con él porque debido a la inflación tiene cada vez menos ahorros. Se lo explico y se lo vuelvo a explicar, pero él está en la etapa de la nominalidad. Es que piensa que si tiene 600 pesos, tiene más que 500. Y listo.

A esta edad el concepto de ahorro no es bien entendido, y en consecuencia no debe tenerse como eje principal en la formación de los chicos. Sí, en cambio, el de administración del dinero, como en el caso del gasto. Esto significa que no es prioritario fomentar el ahorro como un fin en sí mismo, sino como un medio para lograr un consumo determinado. Entenderlo como la meta de algún otro objetivo puntual.

Lo mejor es enseñarles a que junten para después poder comprarse un juego, una pelota o lo que quieran. Es decir, que se familiaricen más con la idea de administrar que con la de ahorrar.

Piensen en el típico regalo de los abuelos en los cumpleaños. Acertaron. Cuando de dinero se trata, puede ser en pesos, cuyo destino es gastarlo enseguida comprándose algo, o en dólares, regalo cuyo mensaje subliminal apela directamente al ahorro. Además, observen si en sus propias familias pasa esto que les cuento: que el abuelo más divertido regala pesos y el más aburrido, dólares.

De todas maneras, a un chico de menos de 15 años no tiene sentido hacerlo ahorrar, ni en dólares ni en pesos, pero sí a los chicos mayores. Pueden guardarse los dólares para el viaje de egresados. Sobre todo si van a Brasil.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS

Una vida por delante (para ahorrar)

Por qué sólo tengo que pensar en invertir en mí mismo

Aunque les parezca extraño, una de las formas más maravillosas de invertir es viajando. Y no hablo solamente de irse de vacaciones a Miami a tomar sol, hacer snorkel en Buzios o parapente en los picos de Europa, sino de conocer otras costumbres, culturas diferentes, lugares exóticos. Viajar nos abre la cabeza, nos permite asimilar nuevos entornos, expande nuestros horizontes, porque nos pone en contacto con otras formas de vida y otros valores sociales y familiares.

Muchas veces me encuentro con jóvenes que me cuentan que tomaron la decisión de que van a esforzarse durante equis cantidad de años para ahorrar 25.000 dólares, y siempre les digo lo mismo: "¿Te parece que esa es la mejor decisión a tu edad? ¿Ahorrar plata? ¿No es un buen momento para hacer otras cosas, por ejemplo viajar?"

Estoy convencido de que uno tiene que tratar de aprovechar esta época de los 20 a los 30 años, cuando no tiene demasiadas responsabilidades, compromisos ni obligaciones, para viajar por el mundo estudiando idiomas, haciendo cursos, enriqueciéndose en lo personal, porque lo lejos que uno llegue en el futuro dependerá de esa inversión en el presente, de esas bases en gestación. Es lo que se conoce como "teoría del capital humano".

Y esa formación no solamente incluye capacitación intelectual o profesional: también hay que saber desenvolverse en sociedad, cuidarse el cuerpo, vestirse adecuadamente, todas cosas hoy bastante devaluadas. También eso es invertir en uno mismo.

Yo pude viajar bastante, y cada vez que me encuentro con un argentino que decidió invertir en animarse a ir al exterior noto que ganó una mirada mucho más matizada y lúcida, y que a la vez cuenta con más herramientas para desenvolverse en su carrera.

Para los que digan "Ahora no tengo plata, pero voy a ahorrar y comprarme un departamentito", insisto: entre los 20 y los 30 años comprarse un departamentito no debe ser la prioridad. Eso ya llegará más adelante, cuando "sientes cabeza". Ahora la inversión es en términos de trabajo, de estudios, de cultura, de formación. Todavía no tenés demasiados compromisos, pero cuando estés casado y tengas hijos, deudas, un negocio, no habrá margen de libertad.

Que ahorrar no sea tu prioridad, sino invertir en vos mismo. El capital no sólo está ligado a un departamento, sino que es la gran respuesta a una pregunta fundamental: ¿Qué tengo para mí mismo? ¿Qué he adquirido para conducir mi vida de acá en adelante?

Que quede bien claro: este no es el momento de ahorrar, sino de invertir. A lo sumo, el ahorro tiene que ser a corto plazo, destinado por ejemplo a capitalizarse. Para ahorrar, ¡hay toda una vida por delante!

Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS

Ahorro... ¿lo qué?

Cuándo debería abrir una cuenta para la educación de mis hijos Aunque el tango dice que estás “en el debe de la vida”, en realidad te encontrás en tu plenitud física e intelectual. Te pasás el día ocupado trabajando, yendo de un lado para otro, funcionando muchas veces como chofer de hijos el fin de semana o asistiendo a encuentros varios en sus colegios. Si aparte de todo esto tenés un poco más de tiempo aprovechás cursos cortos o reuniones de trabajo que te interesan, pensando más en el futuro que en el presente.

Tratar de mejorar tu entorno y tu calidad de vida y la de los tuyos es la recompensa de tanto esfuerzo.

Y si bien en esta etapa empezás a tener ingresos un poco más importantes, también comienzan a aumentar tus gastos. Gastás en vivir mejor, en mudarte a un departamento más grande o en ampliar la casa, en cambiar los muebles que tenías originalmente, en comprar un mejor auto. Pero así como en la etapa de los 20 a los 30 invertiste mucho en formarte para reunir tu propio capital humano, ahora, además de las cuestiones relacionadas con el confort, tenés que pensar en lo que vendrá, en el futuro de tus hijos, en su educación, en su capital cultural.

Mi consejo entonces es que no te obsesiones con el ahorro. Pero sí tené en cuenta que, como en la Argentina existen fluctuaciones periódicas, conviene hacer algún tipo de reserva de ahorro preventivo, generar hábitos de ahorros específicos, una rutina de cara hacia el futuro.

Te doy un ejemplo.

Si tenés hijos, seguramente pensás que dentro de algunos años vas a terminar financiándoles el estudio, la educación, su formación en idiomas. En consecuencia, cuando tienen alrededor de 10 años, podrías empezar a ahorrar dinero en una cuenta destinada específicamente a sus estudios. Esto que es habitual en muchos países donde sólo hay universidades pagas en la Argentina no es muy frecuente, ya que una de nuestras grandes ventajas es su universidad pública gratuita. Sin embargo, seguramente tendrán que hacer un posgrado en el exterior, y van a estar esos ahorros. Así, lo mejor es empezar a ahorrarles una determinada cantidad de plata todos los meses de manera tal que cuando terminen la facultad puedan continuar perfeccionándose y actualizándose afuera, por más “salado” que eso resulte.

Si tus hijos estudian en la universidad pública —un financiamiento que, nunca está de más aclararlo, afronta toda la sociedad—, hay un truco que si podés aplicar te ayudará significativamente, y consiste en pensar que todos los meses te estás ahorrando dinero. Al menos, el monto que pagarías si estudiaran en un establecimiento privado.

Otro truco es mantener vigente un monto como la cuota del colegio secundario y ahorrarla mensualmente. Así, después los cinco o seis años de la carrera, tu hijo va a contar con un dinero que puede ser importante para viajar al exterior a especializarse.

Viajar a estudiar afuera no es un lujo, es una necesidad cada vez más imperiosa. La formación que se logra en la Argentina ya no alcanza para dar saltos cualitativos en un mundo cada vez más integrado. Es

cierto que podemos quedarnos en el país, pero eso hoy es una limitante. El nivel educativo y la baja globalización de la Argentina nos forman de manera insuficiente para los cambios que se vienen.

La mayoría de los argentinos está fuera del alcance de esta posibilidad, pero eso hay que ir superándolo. Conozco mucha gente que, pudiendo hacerlo, tampoco lo hace.

Cuando hablo de viajar, no estoy diciendo ir a Europa o a los Estados Unidos. En lo personal, creo que es interesante viajar por América Latina, por su juventud y su extraordinaria diversidad. Y estudiar en esos países también lo es. El intercambio con Brasil debería ser mucho más intenso de lo que es actualmente.

La política argentina, y también la propia sociedad, ven el mundo más como un peligro que como una oportunidad. Y la verdad es al revés. Para un país tan chico en población y tan grande en territorio, crecer y mejorar la calidad de vida de su población depende de que sepa aprovechar el mundo.

Si podemos, acostumbremos a nuestros hijos a viajar. Es una inversión que sin duda hay que hacer.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS

Pensando en “el después”

Por qué no me conviene guardar dólares en una caja de seguridad Llegaste al pico máximo de tu carrera y también de tu ganancia. La etapa de la capitalización ya terminó; tus ingresos se mantienen más o menos constantes en términos reales a la vez que tus gastos empiezan a disminuir. Invertiste tiempo y dinero en capacitar a tus hijos y ahora empezás a liberarte un poco de esa responsabilidad (en especial, si ellos tienen pensado hacer una carrera en la universidad pública, lo cual es un ahorro en sí mismo).

A la vez, estás comenzando a transitar el tramo hacia la jubilación, ese momento en el que los ingresos bajan, y si no tomás las debidas precauciones también bajará tu calidad de vida.

Quiere decir que sí o sí tenés que empezar a ahorrar fuertemente “para después”, a administrar lo que pudiste guardar hasta ahora.

Es momento de poner el ojo en las inversiones financieras, de decidir qué hacer con la plata, de asesorarte, de charlar largo y tendido con especialistas. Y para eso, nada mejor que tomar contacto con la gente que sabe de verdad (operadores de bolsa, agentes de banco de inversión, los doctores de las finanzas). Es hora de dedicarle tiempo a una tarea que puede parecerte tediosa o lejana, pero que se convierte en indispensable.

Mucha gente busca diversificar y hacer otras actividades económicas, como por ejemplo emprendimientos privados (consultar el capítulo sobre inversión), otros prefieren invertir en bonos o en acciones, están los que deciden por ejemplo cambiar el auto (y normalmente se encuentran con los recursos para hacerlo), y algunos empiezan a pensar en viajar.

Es difícil negarse a este tipo de placeres, pero vale la pena recordar que la etapa productiva está llegando a su fin, que las incertidumbres respecto del futuro serán crecientes, y que esos gastos a los cuales estás atado a partir de hoy vas a tener que seguir cubriéndolos en los años venideros.

El Estado tiene la obligación de proveer la jubilación a los mayores de edad, pero esos ingresos siempre fueron muy magros (y posiblemente lo sigan siendo) y sólo alcanzan para el consumo básico; en consecuencia, lo que pase de aquí en adelante dependerá de tu ingenio, tu capacidad para manejarte en el campo del autoahorro y de tu habilidad para generarlo, y de ampliarlo sin correr muchos riesgos.

Si todavía no te metiste en un plan de seguro de retiro, es ahora o nunca. Si no entendés ni jota de finanzas, ¡llegó la hora de empezar! Y si pudiste ahorrar para el futuro, tenés que darle rendimiento a ese ahorro.

Muchos dirán: “Yo tengo dólares en una caja de seguridad del banco, los dólares rinden, estoy cubierto”. Sin embargo, hay que recordar que tener dólares en una caja de seguridad significa perder todo el tiempo parte de su valor debido a la inflación de los Estados Unidos (sí, ¡existe!), que si bien oscila entre el 2 y el 2,50 por ciento al año y es baja en términos absolutos, no lo es tanto cuando se la considera a lo largo del tiempo.

Como el peso se devalúa frente al dólar, una caja de seguridad da la sensación de que rinde en pesos. Lo

cierto es que rinde cada vez menos en dólares y la referencia debe ser el valor de los dólares. Por lo tanto, hay alternativas que pueden brindarte una rentabilidad mayor.

Mantener una caja de seguridad es realmente costoso. Como tiene un precio fijo, mientras menos dólares tenés, proporcionalmente más te cuesta. ¿Qué pasaría si en lugar de tenerlos en la caja de seguridad los tuvieras en una inversión en dólares, como puede ser un plazo fijo en dólares en el banco?

Seguramente, a esta altura estarás pensando: “Tomás no entendió nada, ¡ni loco les dejo mis ahorros a los bancos!”. Dame la chance por lo menos de pensarlo. Un plazo fijo en dólares hoy te da el 2 por ciento anual, mientras que una caja de seguridad te cuesta el 2 por ciento por año de lo que tenés ahorrado. Eso es un 4 por ciento anual.

Si lo tenés por cinco años, y efectivamente el banco no te lo roba, la diferencia entre lo que ganaste y lo que perdiste es del 22 por ciento. ¿No es para meditarlo? Incluso podrías dejar una parte en el banco. No te digo que lo hagas, lo que digo es que lo consideres.

Es decir que una persona que ahorre 10.000 dólares, a los 50 años, si los deja en la caja de ahorro, terminará teniendo 8900 dólares a los 55, pero unos 11.200 si los deja en plazo fijo.

Por eso es tan importante que empieces a invertir tiempo en aprender cómo valorizar tus ahorros y a medir los riesgos, y no digas que no disponés de ese tiempo para incursionar en este tipo de actividades porque no hay nada más importante. Acordate: los próximos quince años son clave para definir tu calidad de vida después de la jubilación.

Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS

La mortaja no tiene bolsillos

¿Y si alquilo mis activos?

En muchas sociedades de Occidente, el retiro es una de las etapas de la vida menos tenidas en cuenta a la hora de hablar de economía. El estereotipo hace de los mayores sujetos deprimidos, aislados y enfermos, mientras que en realidad hoy en día, cuando la gente se jubila, lejos de retirarse definitivamente continúa activa realizando tareas muy variadas.

Algunos eligen desarrollar hobbies o intereses personales postergados, otros empiezan a estudiar una carrera universitaria.

Y esto por varias razones, entre ellas porque la mayor parte de las personas se encuentran bien físicamente. Están quienes descansarán de las tareas rutinarias que realizaron a lo largo de los años, pero lo cierto es que la mayoría, incluso antes de jubilarse, empieza a buscar algún tipo de actividad para después.

En la Argentina esto tiene sus razones, y una de ellas es que lisa y llanamente la jubilación no alcanza para vivir. Uno sabe de antemano que tendrá que complementar ese ingreso, y esto no les pasa solamente a las clases de menores recursos. De ahí que tantas veces veamos a jubilados haciendo tareas que no los comprometen físicamente como una forma de incrementar su entrada de dinero, como manejar un taxi, atender un pequeño negocio o cuidar un garaje, algo muy frecuente en muchas ciudades de la Argentina.

Pero también en lo que hace a la salud se sabe que un adulto mayor vivirá más y mejor en la medida en que se mantenga activo e independiente, con el cerebro funcionando, practicando actividad física, compartiendo compromisos sociales (amistades, una pareja), un grupo de pertenencia, pasatiempos. Y sobre todo, sintiéndose útil. Quiere decir que el trabajo o la pertenencia a un lugar donde se tenga un rol específico no son condiciones exclusivas para la supervivencia y una mejor calidad de vida desde el punto de vista monetario, sino también para la salud física y emocional.

Dicho esto, quisiera referirme a algo que nunca queda del todo claro, y es el tema de la herencia. Se supone que la etapa del retiro abarca los últimos años que nos quedan para disfrutar de las famosas “asignaturas pendientes”, esas cosas que no pudimos hacer por los compromisos que teníamos. La gente de clase media preferirá viajar, otros quizá darse algunos gustos antes prohibitivos. Pero lo que llama la atención es que casi todos los jubilados tienden a heredarles la casa a sus hijos en lugar de venderla y usar el dinero para regalarse algunos placeres que les quedaron en el tintero. ¿Cuál es el sentido de la herencia? ¿Por qué heredarles a nuestros hijos algo que en teoría nos pertenece sólo a nosotros?

Cuando uno decide tener hijos, a medida que pasa el tiempo se propone ir armando lo que va a dejarles. Quizás un activo de un capital mínimo como para poder empezar una actividad, además de una buena educación, su capital humano. Pero ¿para qué dejarles también una herencia?

Hay dos posibilidades. La primera se refiere a aquellos que fueron empleados toda la vida, que no tienen un emprendimiento propio pero cuentan con ahorros y con su casa propia. La segunda, a los que poseen

una empresa que funciona y suelen esperar que los hijos continúen lo que ellos iniciaron como un modo de protegerlos y darles un respaldo. Pero insisto con la pregunta: ¿Qué lleva a un jubilado a heredarles a los hijos nada menos que su casa?

Lo más racional sería hacer una hipoteca inversa. Normalmente, uno se hipoteca hacia los 30 años para comprar una vivienda, que es cuando siente ganas de formar una familia y de progresar en la vida. Pero cuando el ciclo termina, ¡debería hacer todo lo contrario!, sacar una hipoteca al revés, es decir vender la casa en cuotas.

La cosa es así: vas a un banco y decís "Miren, señores, quiero venderles mi propiedad en cuotas. Y cuando yo me muera, ustedes se quedan con ella y a otra cosa". De este modo irás recibiendo las cuotas, con lo cual vas a estar percibiendo un ingreso permanente, y a la vez vas a seguir viviendo en tu propio espacio. Y lo que hacés en el medio es disfrutar de un mayor ingreso ¡y también de tu casa!, que solamente dejarás cuando te mueras (y que el banco después se encargue de venderla o de hacer lo que quiera con ella).

Sobre esta dinámica hay muchos estudios, ya que se suponía que era una idea racional y que tendría mucho éxito, pero no fue así. Es más, hubo todo un debate respecto de si el ahorro al jubilarse crece o decrece en proporción al ingreso, y lo interesante es que, al menos hasta ahora, se comprobó que la gente mayor sigue ahorrando en la medida de sus posibilidades. Es decir que si tiene ingresos suficientes para poder ahorrar, tratará de hacerlo.

Pero esta propensión al ahorro choca con un inconveniente. En general, el nivel de ingreso que percibe un jubilado es bastante más bajo que el que recibía durante su época de trabajador activo; por lo tanto, tratar de conservar el mismo estilo de vida, por más que ya no haya una familia para sostener, se le muy hace difícil. Sobre todo teniendo activos que mantener y que se generaron durante la época de acumulación. De todas maneras, la propensión al ahorro sigue estando presente. Y también la pregunta: ¿para qué?, si desde el punto de vista racional es un disparate. ¡Ey, la mortaja no tiene bolsillos, así que del otro lado la plata no te va a servir para comprar nada de nada!

Alguien podría responder que lo hace por la voluntad de garantizarles a los hijos un futuro mejor, pero yo le diría: "Hacelo en vida, ¡existen los seguros! No necesariamente tenés que desprenderte de tu casa".

Acordate: empezar a alquilar los activos es tener plena conciencia de que nadie es eterno en esta vida. Seguir teniendo tu casa, tu lugar de pertenencia, continuar haciendo actividades, hasta quizá seguir ahorrando cuando puedas, todo eso te dará una perspectiva en años, mejorará tu ánimo y te generará sensaciones positivas, que como vimos juegan un rol muy importante.

La sensación de continuidad hace que nuestras conductas económicas sigan tan proactivas como antes y alejan la idea de un ciclo de la vida que se apaga. No te acobardes. ¡Animate!

Ladrillo mata plazo fijo. ¿Y dólar a los dos?

INVERSIÓN

Adverso al riesgo o adicto a la adrenalina: ¿qué tipo de inversor soy?

Vamos a hacer un juego: suponé que te doy tres opciones para que elijas una. Si elegís la opción A te entrego 100 pesos, si elegís la opción B tiro una moneda al aire y si sale cara no te entrego nada y si sale ceca te vas con 200 pesos. Por último, si elegís la opción C tomo una perinola con diez caras, nueve de las cuales dicen que no ganás nada y la restante que ganás 1000 pesos, y la hago girar. ¿Cuál de las tres elegirías?

Siempre que este juego se realiza en una reunión donde hay muchos participantes, normalmente el 75 por ciento de la gente elige la opción A, entre el 15 y el 20 por ciento la B, y del 5 al 10 por ciento restante la opción C. Yo lo he hecho muchas veces en mis clases, a las que asisten entre 30 y 40 personas, y no falla nunca.

Si lo analizamos detenidamente, vemos que la opción A no involucra riesgo alguno: simplemente hay que tomar los 100 pesos y a otra cosa. El caso B tiene un riesgo muy acotado: el 50 por ciento puede llegar a irse sin nada, pero tiene el 50 por ciento restante de posibilidades de llevarse 200 pesos. Finalmente, la opción C es la que otorga la mayor ganancia, pero con una probabilidad de ganar realmente muy baja.

A las personas que eligen las opciones del tipo A se las llama “adversas al riesgo”, a las clase B se las clasifica como “neutras al riesgo” y los C son “propensos al riesgo”, es decir que no les importa tanto ganar los 1000 pesos como sentir la emoción y la adrenalina de saber si acertarán o no. ¿Por qué decimos que esto es solamente una propensión al riesgo?

Porque si yo hiciera reiteradamente este juego, el adverso al riesgo siempre se llevaría los 100 pesos, el neutro la mitad de las veces se llevaría 0 pesos y la otra mitad 200, es decir que en promedio también se estaría llevando 100 pesos, mientras que el propenso al riesgo tendría el 90 por ciento de posibilidades de llevarse 0 pesos y sólo el 10 por ciento de hacerse con 1000, aunque al repetir muchas veces el juego también ganaría. En consecuencia, si lo hiciera 10 veces, lo más probable es que todos ganarían 1000 pesos. El que eligiera A se llevaría 10 veces 100 pesos, el B no ganaría nada 5 veces pero otras 5 se llevaría 200, y el C es casi seguro que 9 veces no sacaría nada pero una vez ganaría 1000 pesos. Por lo tanto, si el juego se reiterara, la diferencia no estaría en la ganancia, sino en el riesgo de saber si se gana o no se gana. Pero si se hiciera sólo una vez, serían 100 pesos seguros contra el 10 por ciento de obtener 1000.

Ahora hagamos el mismo juego, pero cambiando un poco las reglas. Si elegís la opción A te llevás 100 pesos, si elegís la B entonces voy a tirar al aire una moneda y si sale cara te vas sin nada pero si sale ceca te llevás 400 pesos, y si elegís la opción C voy a hacer girar la perinola, que como la anterior tiene nueve posibilidades de que no te lleves nada pero una de que te hagas con ¡10.000 pesos! ¿Qué elegirías ahora? Preguntátelo y preguntales a tus amigos qué harían ellos.

La experiencia arroja los siguientes resultados: el 35 por ciento de la gente elige A, el 45 o 50 por ciento la opción B, mientras que la opción C la prefiere entre un 15 y un 20 por ciento.

¿Por qué? Porque hay riesgo, pero también mayor remuneración. Sin riesgo me llevaría 100 pesos, pero si me arriesgara con un 50 por ciento de probabilidades no me llevaría sólo 200 pesos, que es el doble del riesgo que tengo, sino que por sumarle un riesgo del 50 por ciento me llevaré 400 pesos, ¡mucho más!

Y lo mismo pasa con la opción C. Y es lógico que la gente se incline por la opción B, porque en la vida hay que tomar riesgos.

Por eso lo razonable es que para tomar riesgos la remuneración esperada sea más alta. El riesgo no es un fin en sí mismo, muy pocas personas arriesgan por el placer de hacerlo, sino que arriesgamos por un beneficio ulterior, en este caso una remuneración más alta.

Los que eligen A son completamente adversos al riesgo, es decir, muy conservadores. Los que eligen B también son adversos al riesgo, porque de hecho para aceptar exponerse más tuvieron que pedir más remuneración, y los que eligen C son o neutros o propensos al riesgo.

Pero claramente hay una racionalidad en aceptar más riesgos, porque hay también mucha más remuneración. Y ese es el punto.

¿Perder yo? ¡Nunca!

Ahora hagamos el juego al revés. Si elegís la opción A me das vos a mí 100 pesos, si elegís la opción B tiramos la moneda y si sale cara no me das nada, mientras que si sale ceca me das 200 pesos, y por último, si elegís la opción C tiramos la perinola con nueve probabilidades de no darme nada contra una de darme 1000 pesos.

¿Cómo suele optar la gente en este caso inverso? De nuevo, cerca del 25 al 30 por ciento prefiere A, entre el 25 y el 30 por ciento B y alrededor del 35 al 40 por ciento C. Y muchas veces, incluso son más los que eligen B que A. ¿Qué es lo que pasa?

En realidad, si lo pensás el juego es exactamente igual que en el primer ejemplo, pero en el ganar, pero propensa al riesgo para perder. Prefiere jugar sus chances a no perder nada antes que desprenderse de 100 pesos, jugarse todo y perder 1000. Es que no somos iguales a la hora de ganar que de perder. No queremos perder y estamos dispuestos a tomar riesgos muy altos para evitar una pérdida.

Seguramente, a esta altura algunos estarán haciendo una comparación con el amor. ¡La de cosas que todos alguna vez hicimos para no perder amores...! Sí, es algo parecido.

Por eso, muchas veces, cuando un negocio empieza a ir mal, a algunos les cuesta parar la pérdida y siguen pedaleando hasta que caen abruptamente. Y también por ese motivo las bolsas suben en forma más o menos lenta, pero cuando se caen lo hacen estrepitosamente.

Porque mucha gente estuvo postergando la pérdida y después, cuando la perinola anuncia “Retira 1000 pesos”, ya no los tiene.

La moraleja de esta historia es que se requiere tener mucho cuidado, porque lo más difícil a la hora de invertir es tomar la decisión de limitar una pérdida cuando comienza. Todas las actividades de inversión que realizamos son para ganar plata; por eso, si empezamos a perder en un negocio, tratamos de ver cómo salvarlo, lo cual hasta cierto límite está bien. Pero si el negocio no da, hay que reconocerlo y cerrarlo o achicarlo antes de que la deuda siga creciendo.

Nadie quiere aceptar una pérdida, pero no aceptarla y tomar riesgos innecesarios puede hacer que esa pérdida sea mayor y nos lleve a la quiebra. Cuando uno es un inversor adverso al riesgo, tiene que serlo

tanto para ganar como para perder. Por eso, a la hora de hacer inversiones financieras, es muy importante tener lo que se llama un stop loss. Y para eso, hay que responderse la siguiente pregunta: “¿Cuál es la pérdida que estoy dispuesto razonablemente a asumir para no seguir corriendo riesgos?”.

Es importante que hagas este test para vos mismo y que te conozcas. A lo largo de la vida, es mejor que aceptes más riesgos al principio, cuando sos joven, y a medida que transcurran los años seas un poco más conservador. No es que tu existencia necesariamente vaya a tornarse aburrida, sino que los mayores rendimientos en general van asociados a un riesgo también mayor, y a medida que el tiempo vaya pasando tus probabilidades de recuperar esas pérdidas irán reduciéndose.

Por qué, para mucha gente, el dólar es la clave del ahorro

El capítulo de la inversión es muy importante, porque en un país inflacionario como la Argentina, según vimos, tratar de cuidar los ahorros es la mejor de las estrategias. La inflación hace que tu moneda vaya perdiendo valor todo el tiempo. El poder de compra de un billete de 100 pesos va decreciendo en forma constante, es decir que cada vez comprás menos cosas con él. ¿Qué hacer?

Ya dijimos que históricamente en la Argentina el ahorro ha sido más bien rudimentario, pero es hora de empezar a sofisticarse. Y para eso hay que aprender algunas cuestiones.

Sofisticarse quiere decir dedicarle tiempo a estudiar la inversión, tanto como el tiempo que le dedicarías a la compra de un cero kilómetro. ¿Y qué tenés que saber para hacer una inversión?

Toda inversión tiene dos componentes importantes: la rentabilidad y el riesgo, y los dos van de la mano. A mayor rentabilidad mayor riesgo y a menor rentabilidad menor riesgo. Así de simple.

Lo normal es que para los ahorristas las tasas de interés de los bancos sean levemente positivas. O sea que si una inflación es del 4 o el 5 por ciento anual, la tasa de interés debería ser del 6 o el 7 por ciento, es decir, entre 2 y 3 puntos más por año que la inflación, para que el valor de los ahorros vaya creciendo con el tiempo. De manera tal que la gente tienda a ahorrar en esa moneda.

En la Argentina eso no pasa; de hecho, no hay un incentivo muy fuerte al ahorro en pesos y esto hace que se busquen otras alternativas de inversión. Obviamente, la clásica es caer en el dólar, el dólar real, el euro, como un lugar de resguardo. Sin embargo, y paradójicamente, la gente conserva el valor nominal aunque pierda el valor real. ¿Cómo se entiende esto?

Una moneda como el dólar sufre una inflación del 2 al 2,5 por ciento anual. Quiere decir que si hoy tengo 100 dólares, el año que viene tendré 98 o 97,5, y el otro año, 95. Pero aun así, comparado con el nivel de pérdida del poder adquisitivo que tiene el peso, no es significativo, puesto que el peso queda realmente muy relegado.

Entonces, el dólar se transforma en clave en el esquema de ahorro de mucha gente. Por eso, cuando el gobierno decidió evitar la suba de la tasa de interés tuvo que instrumentar una restricción a la compra de dólares. Esto fue así porque si por tus pesos no te daban un interés que te compensase la pérdida de valor que te producía la inflación, era lógico que buscaras alguna alternativa, y esa alternativa era el dólar.

Quiere decir que, en lugar de prohibir la compra de dólares, el gobierno en realidad podría haber subido la tasa y de ese modo mucha gente se habría quedado en pesos sin ni siquiera pensar en comprar la

moneda extranjera. Pero al no querer hacerlo, nació el famoso cepo. Este ejemplo sirve para entender que, en economía, no se puede controlar el precio y las cantidades al mismo tiempo. Te lo explico.

Suponé que tengo 10 pollos y 15 personas que quieren comprarlos. Nadie puede decirme que los venda a un precio fijo determinado, por ejemplo, a 10 pesos. ¡Las 15 personas quieren pollo! ¿Cuál es, entonces, la forma de entregar esos 10 pollos si no puedo subir el precio?

Manejando las cantidades, poniendo restricciones, viendo a qué 10 personas les doy los 10 pollos. ¿A los 10 que lleguen primero? ¿A mis 10 mejores amigos? ¿Por orden alfabético hasta que se terminen los pollos? Es decir que si el precio no puede moverse y la demanda supera a la oferta, para determinar quiénes tendrán pollo y quiénes no es preciso definir un mecanismo.

Fue justamente eso lo que hizo el gobierno: como no quería subir el precio, tuvo que poner restricciones en las cantidades. Definir a quién le daba el pollo y a quién no.

Ladrillo mata plazo fijo

Otra posibilidad de inversión son los comúnmente llamados “ladrillos”, y aquí tenemos que hablar de rentabilidad.

Nuestra historia indica que más que como una inversión la vivienda siempre fue vista como un ahorro. Por ese motivo desarrollamos este tema en el correspondiente capítulo. Pero hay otros ladrillos a la hora de invertir. Se trata de los locales u oficinas y los garajes.

Si comprás una oficina para invertir, la rentabilidad se descompone en dos partes: la primera tiene que ver con la renta propiamente dicha, con cuánto percibís de alquiler. Esa será tu prioridad. En ese punto las rentabilidades hoy son superiores al 5 por ciento en dólares. El problema es que se trata de una inversión muy procíclica: lo que pueda cobrarse depende del crecimiento de la economía.

Las oficinas requieren acuerdos de largo plazo. Y es preferible tener un acuerdo de más largo plazo que tan sólo los tres años del contrato, porque los ingresos del alquiler son los importantes y no tanto la segunda parte de la rentabilidad, que es la venta de la oficina en sí.

Por ello, la estrategia del alquiler es fundamental.

En el caso de la cochera ocurre lo inverso. Se trata de una inversión en la que el énfasis está puesto en que su precio de venta pueda incrementarse más que en lo que nos dé de alquiler. Lo cómodo de la cochera es que, si bien uno paga expensas, no hay mantenimiento ni servicios que solventar. Otra de sus ventajas es que se ingresa con montos menores a los que requiere la compra de un departamento.

Los garajes son de dos tipos. Uno es el que comprás en combo con un departamento privado y que podés alquilarle a un vecino del mismo edificio o de uno cercano. La otra posibilidad es invertir comprando una cochera a empresas que administran garajes y los alquilan por hora, por dia o por mes.

En cualquiera de los casos, si te ofrecen una cochera tené en cuenta algunas cosas. La primera es la proximidad de un buen número de edificios de departamentos. Nadie alquila una cochera que le quede a más de cien metros de distancia. Por lo tanto, antes de comprarla, te conviene hacer un pequeño estudio de mercado, es decir, calcular la cantidad de posibles “clientes” en cien metros a la redonda.

Lo segundo es saber que todos los edificios que se construyen en Buenos Aires deben tener cochera. Si te ofrecen una que está ubicada en una zona donde hay muchos edificios nuevos, no es seguro que tengas clientes: la mayoría ya tiene la suya.

Por lo tanto, no es como muchos piensan, que la cochera es una gran inversión. Varía mucho de acuerdo con el barrio y con la zona. De todas maneras, como en la Argentina la venta de automóviles es más rápida y movida que la construcción, en el mediano plazo no será mala apuesta.

Al hablar de rentabilidad, se calcula que el alquiler promedio de una cochera debería estar cercano al 8 por ciento anual del precio de mercado. Lo cierto es que hoy ese porcentaje se reduce a aproximadamente el 5 por ciento: así, si una cochera vale 20.000 dólares, uno puede aspirar a alquilarla por unos 1000 dólares por año, que es el equivalente a 900 pesos por mes. Como se aprecia, no es una rentabilidad de locos, pero sigue siendo un valor relativamente positivo.

El nunca bien ponderado mercado de capitales

Y finalmente, queda nuestro amigo el mercado de capitales (bonos y acciones), el que menos se conoce y el que peor prensa tiene. Comencemos por el más utilizado, el relacionado con los bonos.

Los bonos

Los hay de todo tipo: están los bonos en pesos (ajustados por la inflación, que como en realidad es la inflación del INDEC han quedado bastante desprestigiados), bonos en dólares, en euros, y como son bonos que paga el gobierno argentino todos comparten la misma característica: el peligro de que la Argentina no te pague y te termine defaulteando. A esta altura del partido seguramente estás empezando a esbozar una sonrisa. Sin embargo, si bien en 2002 nuestro país hizo el mayor default de la historia, después de la refinanciación de la deuda ha venido pagando sistemáticamente. De todas maneras, como la Argentina tiene un riesgo mayor de no poder pagar su deuda, está pagando una tasa de interés por un bono en dólares cercana al 9 o 10 por ciento anual, lo cual, tomando en cuenta los niveles internacionales, es realmente muy pero muy elevado.

Uno podría comprar un bono dolarizado a 2015, 2017, pero se trata de bonos en dólares. Luego están los bonos en pesos, que ajustan por el cupón PBI, es decir que a medida que el producto bruto interno crece te pagan más, y si no te pagan un interés menor. Es decir que las alternativas para estudiar son muchas.

El bono tiene muchas ventajas. ¿Por qué? Si uno lo conserva hasta el final, no hay riesgo de pérdida del capital y recibirá una rentabilidad (a menos que el Estado argentino no le pague). Es una forma muy interesante de ahorrar, porque a diferencia por ejemplo de la compra de un departamento, por el cual tenés que pagar bienes personales e impuesto a las ganancias por el alquiler, lo bueno de esto es que los bonos no pagan ninguno. Vale la pena aclarar que eso corre sólo para las personas, porque las empresas sí pagan impuestos por los bonos. Y hay que destacar también que si esto estuviera mucho más difundido, el Estado argentino podría financiarse más y mejor.

Las acciones

En cuanto a las acciones... a esta altura deberías saber qué es una acción. Se trata, simple y llanamente,

de una parte de una empresa. Cuando comprás una acción estás comprando una muy pequeña porción del valor de la empresa. En consecuencia, si esta vale más tu acción también sube, y viceversa.

¿Y cómo saber cuánto vale una empresa? Ahí está lo bueno: una empresa no vale sólo en función de los bienes que posee ni de sus ganancias presentes, sino también de las esperables a futuro. Si gana plata hoy pero la mayoría piensa que puede ganar todavía más, entonces las acciones suben.

Como verás, el valor de tu acción depende de muchas cosas: de la empresa, de la economía, de las regulaciones que tenga. No es tan sencillo, pero hay algunos tips para tener en cuenta. El secreto como siempre es comprar barato y vender caro. El problema es que todos quieren hacer lo mismo y muy pocos lo logran. En países donde no hay tantas regulaciones y controles como en la Argentina, es una estrategia de mediano plazo más que razonable.

Hoy la bolsa de comercio opera montos muy bajos a la hora de comprar y vender acciones. Pero lo interesante es que en promedio las acciones no suben o bajan de precio sólo en función de la rentabilidad que tengan, sino básicamente en función del contexto macroeconómico. Por ejemplo, cuando hay rumores de que el gobierno autorizará el incremento de tarifas o eliminará subsidios las acciones de las empresas energéticas suben, y no por el valor de la empresa en sí. Y el valor de los bancos está relacionado con la intervención del Banco Central y sus regulaciones, que son muy cambiantes. Operar en la bolsa es para los más entendidos, por lo que resulta muy difícil aconsejar en este tipo de operaciones.

Ahora bien: si ustedes piensan que la bolsa es como el casino, se equivocan. Primero, porque las empresas levantan recursos de la bolsa para poder hacer inversiones y generar puestos de trabajo. Y segundo, porque los valores tienen que ver con las expectativas, con lo que se supone o se cree que puede pasar con una empresa. Por eso WhatsApp vale mucho más que Motorola, a pesar de que esta última es una fábrica con gran cantidad de empleados y muchos años de historia y la primera existe hace apenas cuatro años, tiene tan sólo tres empleados y ni siquiera cuenta con oficina propia.

Uno podría pensar que se trata de mera especulación, y en parte es así. Si ustedes me preguntan si una empresa como esta puede generar ganancias para que valga la pena invertir 19.000 millones de dólares en ella, mi respuesta es “ni ahí”. Pero hubo alguien que pagó, y ese es el dueño de Facebook, quien de temas tecnológicos sabe algo más que yo.

Tomando en cuenta que las empresas invierten en la bolsa para poder conseguir capitales y financiar su crecimiento, es la mejor opción. La historia demuestra que, en el mediano plazo, las acciones rinden más que un plazo fijo y que pueden incluso duplicarlo.

A pesar de su volatilidad, de que sus precios suben y bajan muy a menudo, en el mediano plazo suelen ser una de las mejores operaciones financieras. Pero hay que aguantarlas durante mucho tiempo, y eso no es para todo el mundo. Por eso decimos que es una inversión para personas jóvenes, con tiempo por delante para soportar los malos años y esperar aquellos en que la bolsa repunta de manera significativa.

A operar en la bolsa se aprende como en la vida: participando. Ganando y perdiendo. Por lo tanto, si tenés ahorros te recomiendo que tomes una parte, por ejemplo el 25 por ciento, y la destines al mercado de capitales.

No hay nada peor que poner los ahorros en un lugar que desconocemos. Y conocer implica invertir tiempo en aprender. Si queremos que nuestros ahorros también crezcan y logren mantenerse, esa decisión

debe formar parte de nuestra vida.

Invertir en fideicomisos

Muchos de los que leen este libro seguramente escucharon hablar de fideicomisos, pero seguramente tendrán sus dudas sobre qué son en realidad y cómo funcionan.

La difusión masiva de fideicomisos se produjo mediante la construcción de los departamentos en pozo, aunque también los fideicomisos productivos —para producir soja, maíz o carne— han ido creciendo en la Argentina.

Pero ¿qué es un fideicomiso? Es un instrumento legal que consta de tres partes:

1) Vos, que ponés la plata.

2) Una persona que utiliza tu plata para hacer un negocio. 3) Alguien que controla/autoriza el uso de tu plata.

Vamos con un ejemplo.

Resulta que tengo unos ahorros y no sé qué hacer con ellos. Entonces se lo comento a un amigo en un bar y él me dice que conoce a una persona que tiene maquinaria agrícola y que justamente está buscando plata para poder alquilar campos, sembrar soja y así ganar dinero, porque a él no le alcanza con lo que pudo ir reuniendo.

Sus opciones son dos: pide prestado y se encarga de la operación o crea un fideicomiso. ¿Cuál es la diferencia? Que en el primer caso yo y otros en mi situación le damos la plata, y en realidad él podrá usarla para alquilar campos o para lo que quiera. ¡Tenemos que confiar en su palabra de que va a hacer lo que nos prometió y luego nos la va a devolver! ¿Y si eso no llega a ocurrir? No necesariamente tiene que ser una mala persona, sino que puede que tenga otras deudas que cancelar u otros proyectos en mente y podría usar nuestro dinero para esos fines. En cambio, si se estructura un fideicomiso, el dinero que allí ingrese sólo podrá ser usado para el propósito previamente definido. Y lo manejará un administrador, al que contrataremos de mutuo acuerdo entre los inversores, quien va a garantizar que se utiliza únicamente para lo acordado. Es decir que con un fideicomiso se financia un proyecto y no a una empresa o persona. Y hay un tercero que lo avala.

Hay fideicomisos para muchos procesos productivos: para la producción de aceitunas, de maíz, para proyectos hoteleros, y por supuesto para departamentos. De hecho, los famosos “pozos” son muchas veces un fideicomiso, sólo que al final del fideicomiso en lugar de devolverte dinero te entregan metros cuadrados.

¿Qué es lo interesante de estos proyectos? Que tienen una gran variedad de opciones, riesgos y rendimientos. Pueden ser de corto plazo (menos de un año) o de mediano plazo, pero por ley no pueden durar más de veinte.

Veamos los dos tipos de fideicomisos que existen.

Fideicomisos públicos

Tienen que estar aprobados por la Comisión Nacional de Valores y pueden tomar fondos en la bolsa de inversores privados o institucionales. Hay muchos requisitos de inscripción, entre ellos, ser calificados con esas AAA o BBB que ponderan el riesgo de no cumplir sus compromisos. Por tener tantos costos, el monto del fideicomiso debe ser importante. Es difícil pensar en montos menores a los 50 millones de pesos.

Los fideicomisos más usados son aquellos empleados para financiar las compras con tarjetas de crédito, principalmente las no bancarias. Vos te preguntarás de dónde saca la plata una empresa que vende electrodomésticos para financiarte la compra de tu televisor en doce cuotas con o sin intereses.

La forma es armando un fideicomiso, donde los inversores ponen su dinero y tienen como garantía las cuotas de las tarjetas. Este tipo de inversiones son de corto plazo y tienen rendimientos mucho más altos que un plazo fijo, pero no son para cualquiera. Sin embargo, averiguar no cuesta nada.

Para invertir en estos fondos, hay que ir a operadores de bolsa. Muchos de ellos arman estos fideicomisos y se los proponen a sus clientes.

Fideicomisos privados

Son los más usados y no pasan por la bolsa. Coinciden con los ejemplos que te di antes: un número determinado de gente que ingresa en uno con idéntico objetivo. Por lo tanto, está acotado a los que firman, y la garantía la da principalmente el responsable de su administración. Vale la pena recordar que, en caso de incumplimiento del destino de los fondos, el administrador tiene responsabilidad penal.

Ahora bien, lo que este cuida es que los fondos sean destinados a aquello a lo que se comprometieron, pero no garantiza que los resultados sean los esperados. Es decir que el administrador supervisa que los fondos vayan al alquiler del campo, a la adquisición de los insumos, a producir soja o trigo, pero ello no impide que pueda presentarse una sequía, o una baja del precio más fuerte del esperado. Siempre hay un riesgo operativo. Es decir, garantizar que los recursos se destinen al proyecto no garantiza la rentabilidad del proyecto. Eso va a depender de muchas variables.

En la Argentina, tras la crisis con los bancos, los fideicomisos desempeñaron un papel exagerado. La desconfianza luego de 2001 hizo que se buscaran alternativas. Pero sigue siendo un instrumento financiero muy interesante.

La participación en estos fideicomisos se hace vía amigos o buscando por Internet. Para reducir los riesgos de la operatoria es muy importante la experiencia del que va a operar el negocio, así como del que lo vaya a administrar.

¿Crisis o ciclos?

En la historia de la Argentina, con varios defaults en su haber (esperamos que no siga habiéndolos, pero...), sólo perdió mucho dinero aquel que se asustó con las crisis. Aquí querría hacer un paréntesis, porque a esta altura del partido ya tenés que diferenciar el concepto de “crisis” del de “ciclo”.

Una crisis es algo que irrumpe y nos toma desprevenidos, mientras que un ciclo es algo que sucede en forma inevitable, pero sin que nos sorprenda en absoluto. Vayamos al ejemplo. Tengo un amigo medio

enamoradizo que se casó por primera vez a los 21 años (sí, así de joven) y cuando cumplió 30 se separó. Te dije que mi amigo era medio enamoradizo, y claro, a los 31 conoció a otra chica y volvió a dar el sí. A los 40 le agarró el “viejazo”, se separó, buscó más libertad, al año siguiente volvió a enamorarse y... ¿adiviná qué hizo? Aunque no lo creas, a los 41 años se casó por tercera vez. El tiempo siguió pasando y mientras estaba organizando su fiesta de 50 me llamó por teléfono para contarme que se iba a separar. Y de paso, me preguntó si yo pensaba que estaba frente a una crisis matrimonial o ante un ciclo más de su vida. ¿Vos qué le hubieras respondido? Como ya no te extrañó que quisiera divorciarse, lo más probable es que hubieses pensado que se encontraba ante un ciclo y no ante una crisis. Al no ser una sorpresa tampoco para mí, yo sabía qué tenía que hacer con él: llevarlo a un bar donde pudiera emborracharse y hablar pestes de su mujer, llorar por los hijos y por lo tonto que había sido, mencionar al abogado, etc. Luego, depositarlo en su casa y al día siguiente hablar de su borrachera. Es decir, exactamente lo mismo que hago cada diez años. Sin novedades en el frente.

Pero el hecho de que no haya novedades no significa que me guste que mi amigo se separe cada década, ni que no sea un garrón tener que llevarlo al bar para después tirarlo en su casa. Quiere decir que un ciclo, a pesar de no ser sorpresivo, no le saca el sabor amargo que tenemos al saber que puede suceder y al tener que vivir de nuevo la situación. Lo hace más llevadero, pero no deja de ser traumático. Por eso es que, cuando nos hablan de la crisis, no lo tomamos con sorpresa, sino con resignación. No podemos evitarla, aunque sí hacer que el trago amargo nos resulte menos amargo. De ahí que cuando hay saltos en el tipo de cambio, si te refinancian un bono no deberías asustarte ni salir a vender o comprar nada.

Cuando en 1989 se instrumentó el Plan Bonex, y los plazos fijos en pesos fueron cambiados por bonos en dólares a diez años, mucha gente explotó de bronca y temor y salió corriendo a vender esos bonos. Como consecuencia, el precio bajó tanto que quienes se asustaron perdieron plata, pero aquellos que aguantaron, al final, cobraron todo en dólares. Y terminaron ganando.

Así, la inversión en bonos normalmente es más tranquila que la inversión en acciones, aunque no está exenta de riesgos. Y como tiene riesgos, también tiene más rentabilidad que el plazo fijo o que el dólar, ya que muchos pagan una tasa de interés.

Como vemos, la inversión nos acompaña a lo largo de nuestra vida. Ahora vamos a tratar de entender cómo influye en las distintas etapas, desde los 10 años hasta los 100 (y más).

Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS

Un paseo por el mundo real

¿Tendría que enseñarle a mi hijo de 10 años nociones de economía?

¿En qué puede invertir un chico a los 10 años? No se trata de transformar a tu hijo en Leonardo DiCaprio en El lobo de Wall Street , pero lo cierto es que ya podrías darle las primeras lecciones de finanzas. Y una de esas primeras lecciones imprescindibles como el pan de cada día tiene que ver con el concepto de inflación.

El hecho de que los chicos empiecen a conocer la variación de los precios —por ejemplo, cuando van a comprar un helado y se dan cuenta de que aumentó porque la plata que siempre les dabas ya no les alcanza y tienen que comprar uno más chiquito— los va poniendo en órbita para manejarse solos en un mundo hostil. Ellos se preguntarán: "¿Por qué los 10 pesos que me daba papá el año pasado ahora no me sirven para nada?" Un aprendizaje más bien amargo. Pero además de tomar contacto con la idea de inflación, hay otro concepto muy importante para aprender que es el de "interés", y que puede sintetizarse en una pregunta: "¿Cómo puedo hacer rendir estos 10 pesos que hoy tengo para que me den un poquito más en el futuro?". Cuando uno tiene plata sin usar y se la presta a alguien que sí la usa, por esa acción recibe un interés. El otro está pagando una remuneración por el hecho de que yo no pueda disponer de mi dinero y él sí. De aquí a las diferentes alternativas de inversiones hay sólo un paso. A esta edad comienzan también los primeros préstamos entre amigos. Normalmente son de bajo monto y sin ningún tipo de plazo ni interés. De todas maneras, es parte del aprendizaje saber a quién le prestamos y a quién no, quién podrá devolver tempranamente el dinero y quién se hará el tonto y comenzará a eludirnos y a poner excusas medio raras.

Muchos padres les dicen a sus hijos que no les presten plata a los compañeros, pero yo no soy de esa idea. Prestarle a una persona que consideramos de confianza y luego ver su respuesta es todo un aprendizaje.

Si nos devuelve el dinero, lo que hemos hecho tiene su recompensa, que es haber ayudado a un amigo en el momento en el que más lo necesitaba. Si no lo devuelve, aprendimos que no siempre la gente es lo que parece ni parece lo que en realidad es. Esta enseñanza desde la temprana etapa del colegio tiene poco costo financiero, pero suele tener grandes resultados. Si le prestan dinero a un amigo y este no se los devuelve, deben volver a hacerlo. Es como caerse del caballo: hay que subirse de nuevo.

Los chicos (y los no tan chicos) tienen que saber que prestar no está mal siempre que conozcan a quién. Cuando prestás plata, debés estar al corriente de que la probabilidad de que el otro te pague depende de dos cosas: su capacidad de pago y su voluntad de hacerlo. Entonces, antes de prestar debés analizar lo más objetivamente posible tanto una cosa como la otra.

Con respecto a la primera, ver si está en condiciones de conseguir el dinero en algún momento. También, si te pidió prestado por una razón pasajera o estructural. Y saber que si es pasajera, lo más probable es que resuelto el problema pueda pagarte, pero si es estructural le va a costar bastante.

En cuanto al segundo componente, la voluntad de pago de la persona, es muy importante porque tal vez

pueda pagarte pero no quiera hacerlo. Una posibilidad, la menos común, es que directamente no te dé más bolilla, pero la situación típica es la del que sin tener necesariamente la voluntad de no pagar encuentra siempre una razón superior que le impide hacerlo (la enfermedad de un familiar) o una necesidad personal que él prefiere priorizar por sobre la deuda (el arreglo del auto que usa para trabajar). Y esto también tiene que estar entre tus cálculos.

Saber prestar es un aprendizaje que sirve para toda la vida. Si deseamos ayudar a un amigo o familiar en problemas cuya capacidad de pago será muy baja, entonces debemos saber que le estaremos regalando la plata. Eso no está mal, pero es nuestra decisión.

Saber invertir es exactamente lo mismo, es entregar determinada cantidad de plata hoy para cobrar más en el futuro, y para eso siempre hay que evaluar qué capacidad y voluntad de pago tiene la persona, física o jurídica, a la que le vamos a entregar nuestro dinero. En muchos pueblos, se invierte en la mutual o la cooperativa y resulta un buen negocio. Pero antes de volver a renovar nuestra confianza en ellos, hay que tener cuidado.

Es bueno que los chicos empiecen a conocer qué es un plazo fijo, que aprendan que no disponer del dinero por un tiempo se paga, que tener plata guardada sin que genere intereses en realidad es una pérdida, que si alguien les pide prestado es porque lo necesita, pero la decisión de hacerlo o no hacerlo corre por cuenta de ellos. Es decir, que tomen nota de esas pequeñas situaciones cotidianas que definen el valor del dinero, principalmente en escenarios inflacionarios.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS

¿Vale la pena quemarse las pestañas estudiando?

Por qué tengo que evitar por todos los medios conseguir un buen trabajo

Todos tuvimos un amigo o compañero de colegio que al terminar el secundario no siguió estudiando una carrera y a los 20 o 21 años empezó a trabajar en alguna actividad comercial. Siempre pasaba que, cuando se reunía con los que sí habíamos seguido estudiando, era el que más plata manejaba y el que mejor nivel de vida tenía. Muchas personas tratan de conseguir un trabajo y lo priorizan por sobre el estudio, convencidas de lo bien que están ganando al comparar sus ingresos con los que generarían si además estuvieran haciendo una carrera. Ellos respondieron equivocadamente la pregunta: "¿Vale la pena quemarse las pestañas estudiando?"

Vamos a dividir esta franja en tres grupos: por un lado, el de aquellos que se dedican sólo a estudiar, que normalmente cuentan con el apoyo familiar más allá de que ocasionalmente realicen algún trabajo; por otro los que empiezan a trabajar inmediatamente después de finalizar el colegio secundario y sólo se dedican a eso; y por último, los que apuestan fuertemente a su futuro y además de trabajar se queman las pestañas estudiando una carrera universitaria. ¿Qué es lo particular de cada grupo en relación con la inversión?

Uno se vería tentado a responder: "Bueno, estudiar siempre vale la pena, me lo decía mi abuelito. Pero ahora, pensándolo bien, en realidad en la Argentina estudiar importa cada vez menos, no te da beneficios, y tampoco trabajar". Eso no es así, y les explico por qué. Mientras uno más estudia y más sabe, tiene más herramientas para seguir trabajando y escalando posiciones. Ustedes se preguntarán qué me pasó a mí a esa edad. Les cuento. En la primera etapa de mi vida le dediqué mucho más tiempo al estudio que al trabajo, mientras que ahora trabajo más de lo que estudio. Pero, atención, yo ganaba muy poco en relación con otros amigos que estudiaban menos que yo... Yo era de los que se iban afuera a seguir estudiando, y después volvían y escribían artículos y seguían actualizándose. Además, trabajaba en una consultora, donde me pagaban dos mangos con cincuenta pero podía continuar aprendiendo y adquiriendo experiencia. Y ahora la diferencia se nota.

Me acuerdo de que en esa época tenía un compañero que estudiaba Sociología y un día abandonó la facultad porque... bueno, estudiar no le gustaría mucho pero además había conseguido lo que comúnmente se conoce como un buen trabajo . A pesar de que él era ocho años menor siempre tenía más plata que yo. Pero hoy, pasados quince años, él no tiene la más mínima esperanza de lograr superarse y está ganando exactamente lo mismo que en ese momento porque ya entonces había llegado a su techo, mientras que yo gano bastante más que en esa época y tengo la perspectiva de seguir incrementando mis ingresos.

Tanto en la economía como en la vida en general el tiempo vale oro, como dice el refrán. Lo que decidas hacer con él en esta etapa te marcará para siempre. La persona que se pase el día mirando tele en lugar de entregarle horas al estudio, la lectura o la capacitación tarde o temprano recibirá la factura y lo terminará pagando en calidad de vida.

Así, la mayor inversión no es monetaria, sino de tiempo. Lo que estoy diciendo es que el confort que todos anhelamos no debas realizarlo justamente a los 20 años, sino que lo ideal es que en ese momento

trates de desarrollar todo tu potencial de energía, concentración y esfuerzo intelectual para disfrutarlo en el futuro. ¿Esto quiere decir que uno no tiene que trabajar y en cambio sólo le conviene estudiar? Para nada.

Hay personas que eligen seguir una carrera académica, mientras que a otras les interesa terminar de estudiar y poner manos a la obra (ya sea en el campo, en la calle, en un laboratorio, en una empresa), lo cual también está buenísimo. Pero vas a ser mucho mejor en lo tuyo si adquiriste el conocimiento teórico indispensable para llevar a cabo tu actividad. No es obligatorio que todo el mundo haga una maestría; pero hoy, en la medida de lo posible, conviene contar con título universitario, hacer cursos de posgrado y mantenerse siempre actualizado y con la cabeza alerta.

Mientras menos formada está una persona más cree que descubre cosas que en realidad ya han sido recontradescubiertas. La ignorancia te hace ver novedades y hallazgos personales en cosas que ya fueron pensadas y desmenuzadas. Estudiar y leer te acortará el camino y te evitará perder el tiempo. Por eso, en este momento de tu vida, la clave es invertir en tu propia formación y educación.

Pasión por emprender

Qué tengo que saber si quiero arrancar por mi cuenta o en la empresa del viejo

Ya hemos comentado el caso de alguien que comienza a trabajar en una empresa cuando es joven, pero ¿qué pasa normalmente con aquel que quiere iniciar su propio emprendimiento, ya sea un comercio a la calle, una pequeña fábrica o productora, o un sitio en Internet? Hay que decir que resulta muy difícil ser exitoso en un emprendimiento sin una experiencia laboral anterior. No se puede pensar: “Bueno, se me ocurrió tal idea, arranco”, porque no se trata de soplar y hacer botellas. Aunque siempre hay visionarios que son la excepción a la regla, transitar un camino nunca antes transitado y encima sin saber nada del rubro puede llevarte sin escalas al naufragio.

Normalmente, uno aprende trabajando. Aprende “en la calle”, como suele decirse. Trabajando uno conoce cómo se cobra, cómo son las personas, cómo son los tratos con esas personas, cuándo pueden realmente embaucarte y cuándo no, cuándo te están mintiendo. Aprender a trabajar es aprender a conocer la calle.

Siempre que me encuentro con jóvenes innovadores que sueñan con el momento de lanzar su emprendimiento y ser sus propios jefes, pero carecen de experiencias laborales anteriores, mi consejo es que esperen. Primero les convendría conseguir algún trabajo en el sector de su interés, preferentemente como empleados, y prestar atención a todo y a todos, desde personas que trabajan con nosotros hasta el jefe sin dejar de incluir los comentarios del cadete. Eso les permitirá conocer “el paño”, y recién después podrán usar lo aprendido para aplicarlo exitosamente en su proyecto.

Otra de las claves es saber que un emprendimiento exitoso es aquel que soluciona un problema. Y para eso hay que detectar el problema, lo que no se consigue pensando todo el día, sino trabajando .

Son muchos los casos destacados que hicieron historia, y uno de ellos es el de Officenet, de Andy Freire, uno de los emprendedores líderes y más reconocidos de la Argentina. Andy trabajaba en una empresa multinacional y veía que la provisión de materiales era todo un lío. Sus reflejos a la hora de dar con una oportunidad le hicieron pensar “Yo mismo podría hacer esto mucho mejor”. Buscó ferias internacionales,

consejos, contactos, ideas y el capital inicial y se transformó en un número uno, pero en el origen hubo una idea identificada a partir de un problema concreto en una empresa concreta. Su proyecto futuro era trabajar solo, pero sabía que tenía que empezar por el principio. ¡No se apuren! La ansiedad siempre juega en contra de uno a la hora de iniciar un emprendimiento.

En Pasión por emprender (2004), Andy cuenta: “En más de un sentido, la puesta en marcha del proyecto es lo opuesto a sus pasos previos. Preparar el plan de negocios y buscar inversores son procesos que tienen un comienzo, una etapa de máxima energía y una conclusión, sea exitosa o no. En cambio, la realización del proyecto es emprender un camino que no tiene, necesariamente, un punto final. Asimismo, es cuando más debemos desarrollar nuestra humildad, ya que comenzamos a descubrir qué poco tiene que ver la realidad cotidiana con nuestro plan de negocios original. Aunque hayamos estudiado muy cuidadosamente el mercado y la oportunidad, por más que hayamos definido con gran seriedad nuestra ecuación de valor y nuestra estrategia, la realidad siempre nos presentará situaciones imprevistas, desafíos inesperados. La implementación del proyecto, su puesta en marcha y concreción en una empresa exitosa es la verdadera prueba del emprendedor”.

Dedicación full time de siete por veinticuatro es lo que tu emprendimiento necesita. Hay que resolver los problemas que surgen, capacitar gente, aprender sobre dinámica de grupos, generar redes de contactos, participar de encuentros con otros emprendedores, integrar programas especiales, es decir, encontrar y conocer los diferentes medios en los cuales te desenvolverás.

Conviene aclarar que la meta de cualquier negocio es que crezca, y si eso no ocurre lo mejor es vendérselo a otro negocio más grande y empezar una nueva actividad. Lo que no puede pasar es que un negocio no crezca ni pueda ser vendido. Andy Freire refiere una estadística de los Estados Unidos que muestra un dato preocupante: “Según el inversor Jeff Jones, en ese país se ponen en marcha 750.000 nuevos proyectos anualmente, pero menos del 15 por ciento de ellos sobrevive al cabo de cinco años. Es decir, sólo uno de cada siete emprendedores tiene la dicha de construir una empresa sustentable para cumplir con sus sueños. ¿Qué ocurre con los otros seis? ¿Por qué motivos no logran el éxito? Es un problema que siempre me inquietó. Con el tiempo aprendí que la mayoría de los fracasos al emprender se debe a alguna de estas cuatro razones: cálculo incorrecto del capital de trabajo requerido, no lograr una masa crítica de ventas, gastos excesivos en actividades no esenciales, conflictos societarios y humanos”. Nuevamente, entre los 20 y los 30 uno no tiene grandes compromisos ni obligaciones que hagan del ingreso la variable de ajuste. En ese momento no es tan importante ganar más, sino darse las herramientas para el futuro, y esto vale también para los emprendimientos. Si estás pensando en poner todo tu esfuerzo en empezar uno hoy, te diría que primero te empeñaras en tratar de conseguir un empleo en el rubro aunque te paguen poco y en conocer bien cómo es el sector, cómo se trabaja, etc., y que recién después empieces a proyectar tu negocio. Otro es el caso de los que heredan una empresa familiar, y lo que sin duda tienen que hacer en primera instancia es preguntarse si realmente les interesa la actividad o van a aceptar hacerse cargo porque el negocio es del viejo . Si la respuesta es negativa, no se apuren a dar el portazo. Aprender durante tiempo en ella para después crear la de ustedes es una alternativa muy interesante.

Y a todos los que quieren dar el sí les cuento que las empresas familiares siempre han generado múltiples debates, pero según mi opinión si tenés de 20 a 30 años y estás por ingresar en una empresa familiar primero deberías adquirir experiencia administrando o trabajando como empleado en otra empresa o negocio del rubro a fin de aprender cómo hacerlo y descubrir qué cosas obviar. Es lo que indican muchos códigos de familia a la hora de integrar a nuevos miembros del grupo al directorio, ya que eso siempre

redunda en positivo. También es bastante frecuente que sus integrantes se muestren renuentes a los cambios, pero hay que entender que los contextos se modifican permanentemente y que esos cambios son a veces imprevisibles. Si estás a punto de formar parte de una empresa familiar tendrías que ver qué cosas podrían mejorarse (procesos, equipamiento, sistemas operativos) o qué nuevos negocios podrían ligarse a la actividad principal, y para eso nada como absorber los modos exitosos de otros jugadores.

Siempre es bueno poner gente joven al frente de proyectos incipientes, ya se trate de la elaboración de un nuevo producto, del desarrollo de un nuevo mercado, de la búsqueda de nuevas zonas geográficas o del diseño de un proyecto diversificando inversiones. ¿Por qué? Porque los jóvenes no corren con el temor ni la presión que tienen los mayores de querer demostrar que están al tanto de todo. En cambio, cuando un joven se está iniciando no sólo es más amplio y receptivo para aprender junto al que sabe, sino que cuenta con más horas disponibles para dedicarse al proyecto. Lo cierto es que también es frecuente que sólo se trate de proyectos marginales, de oportunidades bajo estudio, cuyos fracasos no inciden demasiado en las cuentas societarias.

Entonces, a medida que uno va creciendo y se va haciendo cargo de la empresa de la familia, normalmente le entrega al trabajo muchas horas y luego le aporta calidad. Y así también aprende. Y sea como sea, siempre sabe que, al final del camino, se va a hacer con la empresa.

También es bueno que tus ingresos sean acordes a la tarea que realizás. Las tareas van atadas a una remuneración y son parte del éxito del trabajo. Si por “ser familia” las remuneraciones están fuera de lo que la empresa paga, la percepción de la tarea no es completa. Sin embargo, no conveniente apurar los tiempos o quemar etapas, ni en el aprendizaje ni en la curva de ingresos. Ni en la vida en general.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS

Bonos, acciones, fondos de inversión, ¡chino básico!

Aprendiendo a conocer el mercado de capitales

Cuando uno le pregunta a la gente en qué prefiere ahorrar, siempre responde lo mismo: “En dólares, o en ladrillos, o a lo mejor haría un plazo fijo, pero a muy corto plazo porque me da pánico que el banco se me quede con la plata”. Es que en la Argentina existe un tremendo desconocimiento sobre el mercado de capitales.

Si le hablás a alguien de bonos o de acciones, lo más probable es que te diga: “Yo no entiendo un pomo del tema de las acciones ni de los bonos, es chino básico. No, eso no es para mí”, y efectivamente no toma ese riesgo. Lo paradójico de la reacción general es que la gente está conforme solamente con que sus ahorros no pierdan valor en lugar de ambicionar que le den alguna rentabilidad. Y esto va muy ligado a un contexto macroeconómico de historial inflacionario.

Las inversiones están asociadas a la posibilidad de contar con un excedente. Como ya vimos, en cualquier país más o menos desarrollado del mundo entre los 30 y los 45 años la gente en general no tiene capacidad de ahorrar plata, es decir que su disponibilidad líquida, de dinero en efectivo, es nula. Entonces lo que hace es comprar activos y acumular deudas, a cuyo pago destina parte de sus ingresos. Y cuando termina de pagar esas deudas se queda con los activos que adquirió, ya sea una casa, un departamento, un auto. En estos países, eso es el ahorro. ¿Qué pasa en la Argentina?

Como la chance de obtener crédito para adquirir activos es muy baja, la gente en principio tiene que ahorrar en dinero. Pero al no tenerles confianza a los bancos, el verdadero drama es qué hacer con los pesos.

Así, en este caso, ahorrar significa dejar de consumir hoy para consumir mañana o para cubrirse ante la incertidumbre. Podría simplificarse en una sencilla fórmula: el ahorro es el resultado del esfuerzo del trabajo que yo hago sumado al ingreso que me da, menos el placer que pospongo hoy en función de una seguridad en el futuro. Quiere decir que ahorrar cuesta sudor, cuando en realidad debería ser una estrategia general para que ese esfuerzo rinda. No es racional que encima de la garra que le pongo tenga que cuidarme de que mi valor se vea preservado. Pero bueno, estamos en la Argentina, y hay que conformarse con que nuestros ahorros no pierdan valor.

Históricamente, hay dos cosas que nunca perdían valor en períodos inflacionarios: el dólar y las propiedades, estas últimas porque están dolarizadas. Cualquier argentino sabe que si no quiere perder tiene que ahorrar en dólares. Pero ¿qué alternativas existen a la hora de invertir? La respuesta dependerá de la edad.

Hay que recordar que la rentabilidad de un ahorro está relacionada con el riesgo . Si querés ganar más plata y tenés la posibilidad de que tus ahorros te rindan más, tendrás que asumir un riesgo. ¿Un riesgo de qué? De perder parte de esa plata. En ese sentido, las acciones son más riesgosas porque puede ocurrir que pongas 10.000 pesos en ellas y después de un año saques 9000, pero también podés llegar a obtener 13.000. Y claramente, cuando uno es más joven y tiene una perspectiva laboral más amplia, si posee

capacidad de ahorro y quiere generar ingresos tiene que optar por hacer lo más arriesgado.

Si una proporción de tus ahorros se encuentra en inversiones en acciones, bonos y dólares, deberías apuntar más a las acciones ya que, si bien tienen un potencial de pérdida mucho más alto, a lo largo del tiempo normalmente dan mayores réditos. Mientras que si estás más cerca de los 50, ¡cuidado!, ya pasó la hora de jugar con fuego. Deberás tratar de preservar el monto que lograste acumular porque tus ingresos futuros no van a crecer demasiado. Así, la inversión tiene que ver con animarnos a ser más complejos, a tener que entender más, e ir aprendiendo mientras lo vamos haciendo.

Y es cierto, no entendés un pomo del tema, pero pongamos en claro las cosas. ¿Sabías que cuando alguien va a comprar su primer auto cero kilómetro dedica aproximadamente cien horas a tomar la decisión? Mira páginas en Internet, va a una concesionaria y prueba, habla con los amigos y pregunta, conversa con el mecánico, ve el auto en la calle y lo estudia, va a preguntarle de nuevo al mecánico, al amigo, etc. ¡Cien horas de tiempo dedicadas a averiguar todo sobre el auto que está por comprar! Quiere decir que cuando finalmente se decide ya sabe lo necesario y hasta puede dar cátedra.

Pero ¿qué pasa cuando decidís una inversión? ¿Cuánto tiempo te tomás? ¿Acaso te asesorás para averiguar sobre las distintas inversiones? ¿Estudiás cuánto te rinde un bono, cuál es la historia de ese bono? ¿Cuánto tiempo te sentaste a hablar con un especialista cuando quisiste invertir? Nada. Cero. Eso es lo que suele pasar en este terreno: que normalmente la gente no le dedica más de quince minutos a tratar de ver qué hacer con sus ahorros, y en cambio destina días enteros para comprarse un auto nuevo.

Obviamente, se conoce mucho sobre autos, pero muy poco sobre ahorros.

Saber invertir, lisa y llanamente, requiere la primera inversión y la más importante, que es el tiempo. Tenés que invertir tu tiempo para poder entender más, para saber a qué atenerte.

¿Cuál es la ventaja? Que en la medida en que conozcas más los riesgos y las rentabilidades, más rendirán tus ahorros. ¿Y cuál es el momento de empezar a hacerlo? Lo más temprano posible.

Ya lo vimos, alrededor de los 20 uno tiene que ponerse a averiguar algo sobre el tema, y a partir de los 30, saber que tiene que ahorrar de manera sistemática en inversiones que efectivamente rindan además de proveerle seguridad. No se puede ser conservador a esa edad, eso hay que dejarlo para después. ¡Hay que ser arriesgado! Y este es el desafío que tenés por delante.

En la Argentina, el mercado de capitales es realmente muy pequeño; entre los economistas solemos decir en broma que mueve menos que el Quini 6. Y además es muy volátil, porque los valores tienen mucho más que ver con cosas como las expectativas de futuro, la inflación y el curso de la actividad económica argentina, que con los balances propiamente dichos de las empresas. Las empresas que cotizan en bolsa son muy pocas, por las condiciones y los cambios de reglas. Importan más las expectativas burocráticas que el verdadero desarrollo de la empresa. Por lo tanto, en el mediano plazo, las acciones seguramente subirán mucho, pero hay que tener estómago para bancarse el corto plazo, porque es ahí donde se puede perder bastante. Por eso, si vas a jugar en acciones, mi recomendación es que sea con un componente de plata del ahorro más bien ínfimo.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS

No tengas miedo de parecer Godzilla

¿Qué puedo hacer para bajar el riesgo de mis inversiones?

Muy pronto vas a tener que vivir de tus ahorros. ¡No juegues con ellos!

Entre los 50 y los 65 años tu capacidad de ahorro se va incrementando. Sin embargo, al promediar esa etapa, debés ser extremadamente cuidadoso, cauteloso y prudente a la hora de pensar en invertir esos ahorros, ya que, diciéndolo sin eufemismos, tu horizonte para recuperar apuestas riesgosas no es muy lejano.

Una cosa es invertir a los 50, cuando tenés por delante todavía un tiempo suficiente para recuperar esa inversión en caso de que no funcione, y otra arriesgar a los 60 el acumulado de tu vida cuando sólo te quedan cinco años para recuperarlo, ya que cuando te jubiles tus ingresos serán menores. Es decir que, a medida que pasa el tiempo, tus inversiones deberán ser cada vez menos riesgosas y más conservadoras. Ahora tu canasta o cartera, es decir la composición de tus inversiones, tiene que ir cambiando de signo.

¿Qué te diría cualquier analista que manejara esa cartera, por ejemplo un operador de bolsa? Que te conviene tener cada vez menos acciones y cada vez más bonos. ¿Por qué? Las acciones oscilan mucho de precio, y si bien con ellas podés ganar bastante también podés perder mucho, mientras que los bonos son relativamente estables, en especial los de corto plazo (por ejemplo los que vencen en 2015, 2016), no los que vencen a más largo plazo (2020, 2022), que son mucho más variables en precio.

El riesgo que tienen los bonos es que al momento de cobrarlos no te los paguen, pero lo cierto es que los defaults son momentáneos, es decir que los países normalmente los refinancian dándote nuevos bonos a plazos nuevos y con tasas no tan buenas. Por eso es que hay que conocer bien cuáles son los riesgos de que eso suceda. Difícilmente con un bono pierdas todos tus ahorros, pero pueden verse resentidos.

Si tenés acciones y ves que van subiendo, en los picos más altos lo mejor es cambiarlas e ir pasándolas a bonos. Y dependiendo del momento del país, también podés optar por el plazo fijo. Eso se llama “deshacer las operaciones”, ir bajándoles el riesgo. Elegir rendimientos más certeros, que tienen menor rentabilidad pero también menor riesgo.

En 1974 en Inglaterra se produjo una enorme baja en todos los precios por la crisis mundial del petróleo, y como consecuencia también bajaron los precios de las acciones y de los bonos. Las personas que habían hecho sus correspondientes aportes durante toda la vida, al jubilarse, en lugar de recibir por ejemplo 2000 libras esterlinas recibieron 200. ¿Por qué? Porque el valor del fondo en el que habían ahorrado se desplomó en un año.

La moraleja de esta historia es que hay que tratar de regular los ahorros, porque puede pasar que justo el año en que tenés que empezar a utilizar ese fondo no sea necesariamente el mejor año de los valores de tus activos. Por eso es tan importante comenzar a ser relativamente más conservadores. Pero ¿qué significa ser más conservador en la Argentina?

Pensar que sólo va a haber inversiones financieras es no conocer nuestro país. La Argentina tiene una historia de Estado defaulteado, de bancos que se quedan con la plata de los ahorristas, de estatización de empresas (lo que significa que se las retira de la bolsa), de firmas enviadas a marcos regulatorios que prácticamente las han quebrado... no podemos decir entonces que las inversiones son de bajo riesgo. Sin embargo, cuando el momento es propicio, pueden ser muy rentables. ¿Qué te recomendaría, en segundo lugar? Que trates de ahorrar en la composición básica, es decir en dólares. Y que con esos dólares, hagas alguna inversión en el exterior.

Cualquier persona está autorizada a tener cuentas en dólares afuera; y aunque en el imaginario colectivo son cuentas muy caras y complicadas no lo son en absoluto. No te estoy diciendo que vas a obtener una rentabilidad espectacular. La rentabilidad va a ser baja, pero de ese modo vas a dormir tranquilo.

También existe la opción de comprar bonos en moneda extranjera (en dólares, en euros) emitidos por el Estado argentino. En este caso el riesgo que corrés es que el país no te los pague, o que te los refinancie dándote otro bono en lugar del anterior. Esto es lo que pasó en el 2001/2002 y muchos tienen el temor de que pueda repetirse.

Lo cierto es que hoy por hoy, aunque de manera decreciente, hubo capacidad y voluntad de pago. Pero esto hay que seguirlo todo el tiempo, porque puede cambiar. Si pensás que cualquiera de estas variables puede poner en riesgo tu inversión, es momento de salir de ella.

¿Un crédito hipotecario a los 60 años?

No sé cuándo poner en venta el departamento

¿Sabías que hay una relación inversamente proporcional entre el momento en que tus amigos se van de vacaciones a Miami y la suba en el precio de los departamentos?

Mucha gente tiene uno o dos departamentos que utiliza como oficina o se los presta momentáneamente a los hijos, y cuando ya no los usan o a medida que los hijos se van independizando el bien queda como un ahorro que se pondrá en venta cuando sea necesario, por ejemplo durante la jubilación. Es que, como vimos antes, otra alternativa para ahorrar para nuestro retiro es comprar bienes inmobiliarios.

La posibilidad de tener un departamento como parte de la diversificación del riesgo en nuestros ahorros es una opción siempre importante y en el mediano plazo mucho más interesante que tener dólares guardados en una caja de seguridad.

¿Cuál es la diferencia? Que para comprar un departamento o entrar en uno en construcción, si bien obviamente se necesitan muchos recursos, normalmente a esta edad uno cuenta con los fondos para poder hacerlo. De ese modo no sólo está apostando a la rentabilidad de un alquiler, sino principalmente a la valorización de ese bien.

Si uno piensa en comprar un departamento, debe hacerlo cuando tiene capacidad de endeudamiento, y esto es en principio antes de los 50 años, pero nunca a lo largo de los 60. Además, después de los 50, ¡prácticamente nadie te da un crédito hipotecario!

Y si eso llega a pasar son créditos cuyo vencimiento no puede exceder los 65 años, dado que se supone

que tu capacidad de pagar las deudas se mantiene siempre dentro de tu vida activa. Es decir que si pedís un crédito a los 50 no supera los quince años de extensión porque los bancos suponen que un jubilado no está en condiciones de poder pagarlo. Tan simple como eso.

Los departamentos en la Argentina se miden en dólares, y aunque siempre se dice que no bajan de precio en realidad lo hacen, sólo que en coyunturas de crisis para después retomar un sendero alcista.

Hay que entender los ciclos de la economía argentina, sus altibajos. Cuando muchas personas empiezan a irse a Miami es momento de vender los inmuebles, porque eso quiere decir que el dólar está relativamente barato y por lo tanto los precios de los departamentos empezarán a subir. Y cuando esas mismas personas empiezan a irse a Pinamar o a Villa Gesell porque ya no pueden viajar al exterior, los precios de los departamentos en dólares bajan. Los economistas decimos que el mercado ajusta por cantidad y no por precio. Eso significa que la gente retira el departamento de circulación y espera hasta que el precio que le dijeron alguna vez que vale ese departamento finalmente se materialice. Este tiempo puede ser un año, un año y medio, dos años, ¡la gente aguanta bastante!

Cuando una economía está en crisis, comprar dólares no es barato, mientras que el precio de los departamentos es relativamente bajo. Pero cuando esa economía empieza a crecer nuevamente, tiende a su sendero alcista, y entonces el departamento termina costando los dólares que cada dueño cree que vale (aunque hay que aclarar que el dólar también sufre su inflación).

Hay mercados, como por ejemplo el norteamericano, donde el sector inmobiliario se maneja básicamente a crédito y cuando hay una crisis muchos propietarios se ven obligados a vender su departamento para cancelar la hipoteca. Eso aquí no sucede. La mayor parte de la gente que compra un inmueble lo hace con sus ahorros y lo tiene como si fuera una cuenta de ahorro propio. Además, tiene una noción nominal de que cuando el departamento sube nunca más puede volver a su precio original. Y como no está endeudada para cancelarlo, si el mercado no le paga lo que considera que vale, no lo vende. Hay una gran resistencia a la baja del precio. En síntesis, si a los 50 años comprás un departamento y lo tenés como ahorro, y a los 60 ves que mucha gente empieza a irse a Miami, es porque el ciclo del “deme dos” se puso nuevamente en marcha, y entonces tenés que sacar el departamento a la venta, porque será cuando recibirás la mayor cantidad de dólares. En cambio, si tenés 51 o 52 te conviene esperar, porque el próximo ciclo económico de crecimiento y posterior caída te va a tocar en ese lapso.

El departamento hay que verlo como una inversión financiera, que a mediano plazo sube en dólares pero en el corto plazo puede bajar. Y sobre todo hay que venderlo cuando la perspectiva de la economía del país es promisoria. En general, el departamento se compra cuando el contexto es pesimista y se vende cuando es optimista.

Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS

Un camino de vuelta: vender las inversiones

¿Por qué voy a dejar de invertir a esta edad?

Comenzó tu anhelado retiro. Ahora tus ingresos dependerán de la jubilación que te pague el gobierno y de lo que hayas podido ahorrar hasta el momento. Y ese ahorro tiene que seguir generando intereses para que cuentes con dinero en los años venideros.

Tus inversiones tienen que ser más medidas, y deben dar un rendimiento lo más elevado posible pero a un riesgo más bien bajo. A esta altura de la soirée, sabés que lo más elevado posible no va a ser mucho.

Con el paso de los años, tu stock de ahorro va a ir descendiendo, así como el rendimiento que genere. Mi consejo para aquellos que tengan espíritu suficiente es que una porción de ese ahorro, digamos no mayor al 30 por ciento, la inviertan en algunos activos financieros arriesgados, que les podrán hacer ganar unos pesos.

Seguir la evolución de los ahorros puede transformarse para vos en una actividad más de todos los días. Pero ojo, eso no implica estar siguiendo su evolución como un obseso. Si tu idea es comprar un par de acciones, te convendría tomar el consejo de tus nietos sobre qué es lo que ellos más consumen. Cuando uno tiene más de 65 años la clave no está en lo que uno prefiera, sino en la tendencia que marcan las nuevas generaciones.

A muchos les resultará muy interesante hacer el seguimiento de sus inversiones financieras; es algo que los mantendrá muy activos y a la vez les permitirá observar la evolución de la economía. Y a los que todo esto los aburra y los duerma, no dejen de tener una persona de confianza que conozca bien del tema (un empleado de un banco o un operador de bolsa) que les administre esas inversiones y los informe cada tanto sobre su evolución.

No te dejes estar. Si tenés ahorros, dedicale un tiempo a saber cómo se están invirtiendo.

Duro de vender: el ladrillo

Si sos de los que ahorraron comprando uno o varios departamentos, ahora vas a seguir ajustando tu nivel de vida a los ingresos que te dan los alquileres, que muchas veces no son demasiado elevados.

Es importante tener las herramientas para decidir acertadamente cuándo invertir en venderlos. Esta decisión puede ser complicada y angustiante, y por lo tanto muchas veces quedará demorada. Pero seamos sinceros, cuando los compraste lo hiciste como una forma de inversión y eso significa usarla. Y usarla significa... vender.

Vender un departamento a buen precio para luego realizar inversiones financieras nos permite tener mayor flexibilidad. La inversión financiera es divisible, por lo tanto podés diversificar más el riesgo y la rentabilidad y, por otro lado, podés ir usando esa rentabilidad para algunos gustos que quieras darte.

No hay nada peor que vender un departamento cuando se tiene una urgencia de dinero. ¡Es una mala venta segura! De los departamentos hay que desprenderse cuando uno no está en aprietos. De esa manera, es posible negociar o esperar al mejor comprador. Por eso, venderlo antes de que necesitemos ese dinero para nuestra salud o nuestros placeres es parte importante de la estrategia de inversión a esta edad.

En estos años, no se deja de invertir. Se invierte con precaución y con riesgos moderados, pero definitivamente hay que seguir activos en esta materia. Lograr una buena estrategia nos permitirá continuar con un nivel de vida mucho mejor que si nuestros ahorros quedan descuidados.

Plástico que me hiciste mal y sin embargo te quiero

DEUDA

Mafalda y Manolito van caminando por la calle y se cruzan con dos adultos. De pronto, uno de ellos murmura, con cara de preocupación: “Ayyyy Diosssss”. Mafalda los observa con expresión afligida, entonces Manolito le comenta: “ Teología del endeudado le dice mi papá”. Cuando la gente tiene una deuda, siente un peso enorme. Sin embargo, no debe ser necesariamente así. Menos aún en una economía con inflación. Eso es lo que vamos a ver en este capítulo: para qué nos endeudamos y qué sabemos acerca de esta estrategia.

Endeudarse, el mejor negocio

¿Cuál es el objetivo de endeudarse? Exactamente el opuesto al de ahorrar: adelantar consumo y pagarlo después.

Las razones por las que nos endeudamos son muchas y muy variadas, y van cambiando a medida que atravesamos las distintas etapas de la vida porque también cambian nuestras necesidades. Pero hay ciertos principios constantes que deberías conocer.

Uno toma una deuda para comprar un activo (un bien tangible, un auto, un televisor o un departamento) o un servicio (algo que no dura mucho tiempo, unas vacaciones, una fiesta, etc.), y eso se traduce en cuotas, a pagar durante un tiempo determinado.

Una de las preguntas clave cuando uno está pagando la cuota número diez de un total de doce es si el bien que adquirió aún está presente en su vida. Endeudarse para comprar activos es siempre recomendable. Por ejemplo, un auto. Si no podés pagar la deuda que contrajiste, de última tenés el bien y podés venderlo para saldar tu deuda.

El caso de los servicios es levemente distinto, ya que al no haber un activo que los sustente sólo los garantizás con tus ingresos futuros. Por lo tanto, mi recomendación es que compres los activos con deuda y los servicios sin endeudarte. ¿Se trata de una regla sacrosanta? Por supuesto que no; pero si no es así, tenés que saber que parte de tus ingresos ya tienen destino. Otro principio a tener en cuenta es que la deuda está asociada a la durabilidad del bien adquirido con ella. Si vas a usar un departamento durante muchos años, es lógico que tengas una deuda por muchos años, pero si comprás un auto para usarlo menos tiempo, entonces la duración de la deuda también debería ser menor.

Endeudarse o no hacerlo

Es increíble que, con la historia que tiene la Argentina, mucha gente endeudada todavía sienta miedo. ¿Cuál es ese temor? Analicemos un poco la situación.

Si tomás un préstamo a tasa fija, es decir en cuotas que tendrán siempre el mismo valor, pueden suceder dos cosas. Una de ellas es que conserves tu trabajo y en consecuencia puedas pagar tu préstamo sin dificultades. En un país con historia inflacionaria como el nuestro un préstamo se va pagando solo ya que la inflación lo va licuando. Si tomás uno a cinco años, lo que tenés que evaluar es si vas a poder pagarlo durante el primero, ya que en los restantes siempre será más fácil lograrlo.

La segunda posibilidad es que la economía caiga en picada y de buenas a primeras pierdas tu trabajo. Tampoco en este caso tendrías que preocuparte ya que los gobiernos argentinos suelen “resolver” los

problemas económicos con más inflación, y por lo tanto nuevamente tu deuda se licuará.

Endeudarse a tasa fija o variable

En un país con mucha volatilidad siempre es mejor un préstamo a tasa fija, ya que eso da seguridad respecto del monto de las cuotas. Los préstamos a tasas variables tienen una tasa de interés más baja al comienzo, pero sólo se trata de un gancho para entrar porque luego el banco ¿qué hace? Sí, acertaste, la sube.

Hay que destacar que este tipo de productos está pensado para un país normal, donde las tasas suelen subir 1 o 2 puntos. Pero esto es Argentina, donde la suba de las tasas variables normalmente es de 8 o 10 puntos de un solo saque.

Si trasladaran a los créditos esos abruptos aumentos de tasa de interés, la cuota que deberíamos pagar subiría mucho, provocando así que una gran mayoría de las personas que tomaron los préstamos a tasa variable no puedan pagarlos. No sólo no podrían sino que se quejarían, de manera justa, por la abrupta suba que los deja descolocados.

Si de todas maneras los bancos van a sancionar a los que no pueden pagar, se encuentran de golpe con que la mora les aumenta y su propia cartera se empeora. ¿Qué podrían hacer, iniciar muchos juicios al mismo tiempo?

Obviamente, si el problema es general, la solución será general.

Por lo tanto, es muy poco probable que las tasas de interés variables suban mucho. Históricamente, en la Argentina estas tasas de interés han subido muy poco, por las razones que les comenté, y por lo tanto se convierten en una buena alternativa de endeudamiento. Entre la tasa variable y la tasa fija no hay demasiadas diferencias en la práctica concreta, si bien en la teoría debería haberla. El Banco Nación ha tenido varios préstamos de combinaciones de tres o cinco años de tasa fija y el resto a tasa variable. Muchos están temiendo que una suba de tasas les complique pagar su deuda. Tranquilos, las van a subir, pero de manera pausada para no ocasionar un problema masivo.

Breve historia del endeudado

En nuestro país, son muchas y muy variadas las historias de personas endeudadas. Por lo general, siempre ocurrió que aquel que tenía deudas en pesos nunca pagó el verdadero valor que debería haber pagado por causa de la inflación. Se toman deudas en pesos de un capital determinado y luego se va pagando nominalmente lo mismo, aunque no en términos reales. Esto, como vimos, se llama “licuación”.

Suele haber confusión en endeudarse a una elevada tasa fija. Suponé que te ofrecen una deuda al 40 por ciento a cinco años. Vos dirías: “Pero Tomás, ¡el 40 por ciento anual es una locura!”. Sin embargo, yo te respondería: “Eso depende”. (Todo buen economista comienza a responder cualquier pregunta diciendo “depende”.) Si pensás que la inflación continuará siendo del 30 por ciento anual, entonces endeudarte al 40 por ciento es un flor de negocio. Nuevamente me parece escucharte murmurar: “Es obvio que Bulat se volvió loco. Un préstamo al 40 por ciento con una inflación del 30 por ciento es un 10 por ciento real todos los años”. ¿Y si te digo que no estoy tan loco?

Pensémoslo juntos: un préstamo al 40 por ciento anual significa que si vos pedís prestados 10.000 pesos, todos los años vas a pagar 4000 pesos de intereses. Y vas a devolver el capital. Suponé que te dicen que pagás los intereses y tenés que devolver el 20 por ciento del capital cada año. Simplificando, deberías pagar 6000 pesos (4000 de intereses y 2000 de capital); por lo tanto, por 10.000 pesos, pasados los cinco años, terminás pagando 30.000. Y aquí nuevamente vas a dudar de mi sanidad mental. Tranquilo.

Suponé también que tu sueldo es de 10.000 pesos y que te ajustan el mismo porcentaje que la inflación. Así, todos los años tu sueldo subirá un 30 por ciento: el primer año pasarías de cobrar 10.000 a cobrar 13.000 pesos. Pero el año siguiente te lo incrementarán en otro 30 por ciento sobre 13.000 pesos , es decir que se irá a 16.900. El tercer año lo mismo, te aumentarán de nuevo el 30 por ciento, por lo que vas a pasar a percibir 21.970 pesos. El cuarto año otro 30 más, lo que sumará 28.561 pesos, y finalmente el quinto año sube otro 30 por ciento más, con lo que estarías ganando 37.129 pesos. Esa es la diferencia: la inflación es acumulativa, mientras que la tasa del préstamo no. Resumiendo, la cosa quedaría así:

Sueldo/Deuda	Variación sueldo	Cuota	Saldo
10.000	3.000	6000	-3000
10.000	6.900	6000	900
10.000	11.970	6000	5970
10.000	18.561	6000	12.561
10.000	27.129	6000	21.129

Es decir que el primer año es el más duro de todos, el momento en el que más esfuerzo te va a demandar para pagar tu préstamo y cuando tendrás la mayor pérdida. Porque ya en el segundo vas a salir hecho, y los últimos tres cada vez te resultará más fácil. Y eso les pasa a todos los que toman préstamos en la Argentina: los dos primeros años son difíciles, mientras que el resto son una anécdota.

Por supuesto que esto es así en caso de inflación alta. Pero ¿qué pasaría si la inflación bajara? Observá el siguiente cuadro, en el que suponemos que la inflación baja el 5 por ciento por año todos los años hasta llegar al 10 por ciento anual:

Año	Inflación	Variación	Saldo	Cuota	Saldo
1	30%	3000	6000		-3000
2	25%	6250	6000		250
3	20%	9500	6000		3500
4	15%	12.425	6000		6425

5	10%	14.667,5	6000
8667			

Como podés ver, de nuevo se da el caso de que en el segundo año pagás la cuota y a partir del tercero ¡te sobra plata! Por eso digo que endeudarse con inflación no es una locura en absoluto si podés cumplir durante los dos primeros años. Claro que si de pronto te encontrás desempleado o te quedás sin ingresos vas a estar en problemas, pero en un país inflacionario endeudarse en pesos a tasa fija, o a tasa variable que no ajuste el capital , es siempre un buen negocio.

Una excepción fue la famosa Ley 1050 de Martínez de Hoz, que indexaba el capital con la inflación. En el cuadro anterior, el capital adeudado, es decir los famosos 10.000 pesos, se incrementaba del mismo modo que el salario, tornando imposible que la gente pudiera asumir su compromiso. Pero en el resto de los casos, en la Argentina el deudor siempre terminó zafando.

Sin embargo, aunque las crisis casi siempre castigaron más a los ahorristas que a los que estaban endeudados, la gente aprendió a cuidar sus ahorros, pero tomó una enseñanza equivocada de esas crisis y sigue pensando que endeudarse es mala palabra. Otra de las inexplicables paradojas del argentino promedio.

Consejo: en la Argentina, por ser un país históricamente inflacionario, endeudarse en pesos es históricamente buen negocio. Tratá de extender el plazo todo lo posible, ajustate el cinturón el primer y el segundo año, los más difíciles del proceso, y el resto es pan comido.

¿Francés o alemán?

Cuando vayas a pedir un crédito a un banco, van a ofrecerte dos formas o sistemas para pagarlo: el sistema francés y el alemán. El primero es realmente brillante. Más vendible y más cómodo para aquel que toma la deuda porque las cuotas son fijas y un excelente negocio para el banco. Un combo imbatible.

Como se basa en el concepto de que tu cuota sea nominalmente siempre la misma, vas a distribuir el total del capital y de los intereses a lo largo de todo el tiempo fijado para pagar. Para que entiendas, si la cuota es fija, cada vez que la pagás, ¿cuánto estás pagando de capital y cuánto de intereses? Dado que al principio debés todo el capital, la primera cuota está conformada por una pequeña parte de pago de capital y una porción mucho mayor de pago de intereses.

¿Por qué les conviene a los bancos? Porque al principio pagás los intereses y luego el capital. Suponé que la primera cuota es de 1000 pesos, esa cuota se compone de 990 pesos de intereses y 10 pesos de capital; quiere decir que la cuota número 60 estará conformada por 990 pesos de capital y 10 pesos de intereses.

Por lo tanto, si tenías que pagar un préstamo de 100.000 pesos en 60 cuotas, después de pagar 30 cuotas, ¿de cuánto va a ser tu deuda? Seguramente vos (y también los lectores) vas contestar que debés 50.000, y ¿adiviná qué? Estás equivocado, vas a deber más de 60.000. Porque las primeras cuotas pagan más intereses que capital, entonces tu deuda no baja mucho al principio, aunque sí lo hace al final.

En realidad, no está mal cobrar primero los intereses y luego el capital, porque se supone que aquel que

toma una deuda lo hace para ir pagándola a lo largo del tiempo. Al final de esta sección podrás encontrar una tabla, que figura en la página web de cualquier banco, donde simulo una situación de préstamo.

Por su lado, el sistema alemán tiene la particularidad de que el deudor paga un monto fijo de capital y un monto decreciente de interés. Acordate de que pagás un interés por el capital remanente; por lo tanto, al comienzo la cuota es alta (más alta que la del sistema francés) y se va reduciendo hacia el término del plazo acordado. Te invito a consultar también la correspondiente tablita al final del capítulo.

Si me preguntaran por cuál de los dos modelos me inclino diría que, en un país estable, posiblemente elegiría el alemán, ya que con el tiempo la deuda va bajando. Pero con la alta inflación argentina, definitivamente elegiría el francés.

Dedicarle tiempo a endeudarse

Acordate de que un banco es como una persona que te presta un paraguas cuando no llueve y te lo saca cuando lo necesitás. El banco le presta con muchas más facilidades a la persona que no lo necesita que al que realmente le hace falta. Y esto es natural si uno lo mira desde la lógica del banco: es más seguro que pueda pagarlo.

Normalmente, en los períodos de crecimiento económico, no hay político que no quiera inaugurar viviendas. Y en cuanto se produce una relativa estabilidad empiezan a aparecer créditos hipotecarios en los bancos provinciales y normativas para que también los bancos privados presten dinero. ¡No dejes pasar el tren! Dedicarle tiempo a endeudarse significa consultar las condiciones para conseguir un crédito hipotecario en pesos y tratar de cumplirlas. Así la propiedad te resultará más barata que comprándola en efectivo. Y esto nunca falla. El problema es que no son muchas las oportunidades que se dan para poder hacerlo.

Por supuesto que las condiciones suelen ser bastante restrictivas, lo que excluye a mucha gente, pero eso no debe impedirte intentarlo. En la Argentina, y a excepción de la ya mencionada Ley 1050, a todos aquellos que lograron tomar un crédito hipotecario les ha ido muy bien.

Tener deudas y saber administrarlas es parte de la vida. Hay que dedicarle tiempo no sólo a entenderlas, sino también a adquirirlas. Pero como ocurre también con las inversiones, todo depende del carácter de cada persona. Hay gente que vive endeudada y para ella eso es lo más normal del mundo, pero para otros endeudarse es angustiante.

De todas maneras, mientras más uno conoce menos miedo siente, y eso le permite tomar decisiones con la cabeza y no tanto con la panza.

Tarjeteando

Yo trabajé en el ámbito de los microcréditos, y recuerdo que antes de otorgar un préstamo había que evaluar cuán endeudados estaban los solicitantes con otras modalidades de endeudamiento. Un clásico era preguntárselo y que respondieran negativamente, o dijeran que tenían una pequeña deuda con un amigo o un familiar. Y cuando seguía preguntándoles y contaban que tenían un televisor o una heladera nuevos, al pedirle detalles de cómo los habían pagado la mayoría contestaba que en cuotas que todavía estaba pagando. Creían que no tenían deudas.

Esta sensación de no tener deudas se fue incrementando en los años en los que había por ejemplo doce cuotas sin intereses. Como la deuda no crecía con el tiempo, daba la sensación de ser un pago en cuotas, del mismo valor del bien, y por lo tanto no era deber dinero, sino tener cuotas que pagar.

La tarjeta de crédito es la herramienta de endeudamiento por excelencia. Brinda un monto de crédito abierto que permanentemente se actualiza. Y cada vez que pagás un poco, el crédito disponible, es decir tu capacidad de volver a endeudarte, vuelve a crecer. Por ese motivo también resulta un arma de doble filo.

Lo primero que tenés que saber es que el que te presta el dinero no es la tarjeta, sino el banco que te la otorga. Por eso los intereses que cada banco cobra pueden variar y a pesar de tener por ejemplo dos tarjetas Visa o Mastercard, las tasas de interés que te cobran son distintas.

Mucha gente no advierte esto porque no lee los resúmenes, pero si tenés más de una tarjeta y los leés atentamente vas a ver que las tasas son sólo parecidas, nunca iguales.

Quizás esto te parezca un poco al divino botón, pero pensá qué pasaría si estuvieras de vacaciones y de pronto no tuvieras fondos para cancelar la totalidad de las dos tarjetas que usaste. Superando el pago mínimo de ambas, ¿dónde pondrías el resto? Claramente lo harías en la tarjeta que te cobra la tasa de interés más cara, porque así después vas a pagar menos intereses.

Las tarjetas son útiles porque, como vemos en detalle en el capítulo sobre el gasto, llevan justamente un registro de tus gastos. Claro, eso es bueno si querés tener ese registro. También ayudan a conseguir descuentos en las compras, una novedad surgida en la Argentina inflacionaria. Y eso es así porque no hay forma de mantener descuentos todo el tiempo, a menos que la gente desconozca cuánto valen esas cosas.

La tarjeta tiene varios costos: el del resumen y los de mantenimiento y/o renovación, que suelen ser una suma fija a la que hay que sumarle el IVA. Ese monto es parte de tu deuda mensual y todos los meses tenés que pagarlo. Y ahí reside uno de los secretos de las famosas “doce cuotas sin intereses”. Es cierto que no te los cobran, pero la tarjeta se asegura de que todos los meses recibas el resumen, lo que implica su costo más el seguro de vida.

Suponé que con esta modalidad querés comprar un televisor LCD, o si sos más moderno digamos un Smart TV de 7200 pesos. Vas a pagar doce cuotas de 600 pesos cada una. Si sólo usaste la tarjeta para esa compra, cuando te llegue el primer resumen te figurará la cuota número 1 por 600 pesos y además lo siguiente:

Costo del resumen: $ 25

IVA: $ 5,2

Seguro de vida: $ 20

IVA: $ 4,4

Resultado: vas a pagar 654,60 pesos. Es decir que pagás 54,6 pesos más por cada cuota. 54,6 dividido 600 pesos significa que te cobran un 9,1 por ciento más, lo que hace que en doce cuotas pagues 655 pesos sobre los 7200 que costaba el televisor.

Pero, ¿qué pasaría si compraras algo por valor de 1200 pesos en cuotas de 100?

Costo del resumen: $ 25

IVA: $ 5,2

Seguro de vida: $ 5

IVA: $ 1,05

Estarías pagando 136,25 pesos. Es decir que la tasa de interés de tu “cuota fija” es del 36,5 por ciento. Como verás, en este caso tenés que compararlo con un préstamo.

Por eso, jamás debés usar la tarjeta para una sola compra. Las tarjetas se usan mucho o no se usan en absoluto; usarlas sólo un poco es una opción muy cara. Lo interesante y paradójico es que aquellos que le tienen miedo y son cuidadosos, o prefieren usar efectivo, ¡terminan pagando proporcionalmente más intereses que el que la destroza!

Pagar el mínimo: un camino de ida

Pagar el mínimo en una tarjeta a veces resulta una necesidad, pero hay que saber que los intereses que genera son muchos.

El primero surge si no pagás a tiempo. La fecha de vencimiento es importante porque es en ese ítem donde se acumulan los punitorios que implican el pago fuera de término.

El segundo son los intereses que corren por el saldo no pagado de la tarjeta. Hay que recordar que no sólo pagás el interés, sino que también incluís el IVA por sobre los intereses (un 21 por ciento), y también el seguro de vida, que se incrementa por el hecho de que tenés más deuda. Es decir que la tarjeta te asegura que te carga a tasas del 40 o 50 por ciento, pero lo cierto es que ese número es bastante más elevado, normalmente un 15 por ciento más luego de todos los cargos. Por lo tanto, la tarjeta es como un cuchillo: puede usarse como una herramienta útil o como un arma mortífera.

Cuando no se puede pagar el total, hay que sacarla de la billetera del caballero o la cartera de la dama, meterla en el cajón de la mesita de luz hasta que esté totalmente paga y recién después comenzar de nuevo. Es más, vale la pena averiguar, pero muchas veces conviene ir haciendo pagos antes del siguiente vencimiento.

Si por ejemplo tenés una deuda con la tarjeta, pagás el resumen el día 20 del mes y cobrás el sueldo el día 5, no esperes al 20 para pagar: el 6 podés hacer un pago y, una vez acreditado, los intereses dejarán de correr para el monto adeudado. Con tasas de interés muy altas, quince días de diferencia ¡pueden ser unos cuantos pesos!

Si la deuda es grande y sabés que no vas a poder pagarla en los próximos dos vencimientos, te conviene hacer alguno de estos dos movimientos.

El primero es llamar a la tarjeta y pedir el pago del saldo en cuotas. En este caso también vas a pagar muchos intereses, pero al menos quedarán fijos; eso significa que si las tasas suben, como ocurre

periódicamente, no te va a afectar, algo que sí ocurriría si tuvieras saldos debiendo plata. Lo mejor es que estés seguro de lo que debés.

La otra posibilidad es pedir un préstamo personal a tasa fija a cinco años, cancelar la tarjeta y quedarte con esa deuda. Esta estrategia es preferible a los saldos de la tarjeta.

Hay una cuestión subjetiva involucrada en el hecho de pedir un préstamo personal. Se requiere hacer todo un trabajo llenando papeles, yendo al banco, buscando hasta el análisis de sangre, etc. Pero cuando la deuda es de la tarjeta todo parece fácil, uno se deja estar, simplemente no paga el total.

De hecho, al comienzo hasta se siente un alivio, ya que además nos queda el efectivo. Endeudarse con el plástico es un acto simple y limpio, y por eso es tan peligroso. Así que... ¡cuidado!

¿Qué va a pasarte si no podés pagar?

Cuando un banco da un crédito, evalúa dos factores: la capacidad de pago del solicitante, por lo que le pide muchas garantías y estudia su ingreso mensual, y su voluntad de pago, es decir qué tantas ganas y esfuerzo va a poner en pagar la deuda. Tener un historial crediticio lo más limpio posible siempre es una buena herramienta para solicitar créditos.

¿Qué podría pasarte si no pudieras pagar? Te lo digo clara y directamente: nunca hay que huir de una deuda impagable ni hacerse el gil. Siempre se debe dar la cara.

Es necesario entender que el banco quiere dinero; no le sirven autos, camiones ni departamentos. Por lo tanto, jamás hay que dejarlos sin chances de renegociar.

La primera vez que te presentes van a tratarte muy duro y es normal que eso suceda, pero si el banco se encuentra frente a alguien que muestra voluntad de pago debe respetarlo. Dijimos que no será sencillo, pero si uno muestra esa voluntad el espacio para sentarse a negociar existe.

Negociar no quiere decir que van a condonarte la deuda ni a darte un premio, sino a ofrecerte distintas chances para prorrogar pagos. La palabra “refinanciación”, muy poco valorada o demasiado temida, es la mejor carta para usar en casos complicados. Siempre es mejor una renegociación a tiempo que un default a destiempo. Esto que parece una verdad de Perogrullo (hace tiempo que no usaba esa palabra) es más fácil de decir que de hacer, ya que muchas veces, cuando uno no puede pagar una deuda, al principio se siente responsable y trata de ver cómo “resolverlo solo”.

En cambio, si no hay voluntad de pago, es decir si el deudor escapa del problema, el banco no tiene con quién negociar y la cosa puede ponerse fea.

El famoso Veraz

Cuando los países entran en recesión con baja inflación, es mucha la gente que no puede pagar sus deudas comienza a entrar en mora. Y a veces esas personas, en lugar de sentarse a renegociar, no tienen mejor idea que esconderse del banco, y el banco no tiene más remedio que iniciarles acciones legales. Más o menos esto fue lo que ocurrió en la Argentina de la crisis, un momento en el que la palabrita “Veraz” se convirtió en una amenaza satánica que estaba en boca de todos.

Hay un lugar donde se concentra toda la información sobre tu historial crediticio y aquí se lo conoce por el nombre comercial de la principal empresa que lo lleva adelante: Veraz. ¿Cómo funciona?

Cuando pedís un crédito a un banco o empresa financiera, estos solicitan información online a Veraz con tu número de CUIL o CUIT. Y ahí nomás aparecen todas las deudas que hayas contraído. Las más sencillas son las de los bancos, que proporcionan data sobre los créditos personales, prendarios o hipotecarios que tengas, incluido el total de cuotas, las que pagaste, si incurriste en demoras, etc. También sobre tus tarjetas de crédito, cuántas usás, el crédito máximo otorgado por cada una, si te demorás en los pagos o si pagás los mínimos. Además tienen registrados los seguros que tomaste, si los pagás en tiempo y forma, etc. En una palabra: todo.

Ahora bien, la totalidad de la información no proviene sólo de los bancos. Si por ejemplo comprás un electrodoméstico con una tarjeta que no es bancaria, los bancos no pueden entregar ese dato. Pero como el Veraz tiene convenios con las casas de electrodomésticos, puede proporcionar esa información. Es que uno de los riesgos que existe es que pidas un crédito estando sobreendeudado, y no con una sola institución, sino con varias, y que por lo tanto tu nivel de deuda exceda tu capacidad de pago. El Veraz también incluye los juicios que puedas tener, si te iniciaron uno reclamando una deuda, cómo se resolvió o qué tiene que averiguar.

Esta famosísima y tan odiada empresa nos califica a todos como en la escuela, pero con un puntaje que va del 1 al 5. Si tu calificación es de 1 (uno), estás complicado y no te darán un crédito. Si sos 5, aunque figures en el Veraz te lo van a otorgar, siempre que se trate de un monto que no complique tu capacidad de pago.

Hay que tratar de evitar entrar en el Veraz ya que resulta fácil ingresar en él y muy complicado salirse.

No siempre es posible, pero si uno aparece en la lista y tiene varias deudas y frentes abiertos, empezar cancelando las más chicas y renegociando las mayores es un principio de solución. Siempre se tiene la impresión de que hay que priorizar el pago del más grande y se termina de cabeza en el Veraz por el más chico.

Para un banco, una deuda chica es un problema chico, y una deuda grande es un problema grande. La primera sigue los procedimientos administrativos, la segunda tiene la chance de ir por canales informales. Por lo tanto, deudas chicas se cancelan primero, deudas grandes se renegocian primero. De todas maneras, en un contexto inflacionario, cancelar deudas a tasa fija es siempre más fácil que en un país con inflación baja.

Por eso insisto en la importancia de mantener una historia crediticia lo más limpia posible y de no esconderse ante posibles problemas financieros: enfrentalos.

Mutuales y cooperativas

Esta alternativa se utiliza bastante en el interior del país y en zonas del conurbano donde la bancarización no se encuentra demasiado extendida. Normalmente los requisitos para poder tomar la deuda son menores, y el correspondiente trámite, más sencillo. Esto se explica porque las tasas de interés suelen ser muy elevadas.

Es muy común que este tipo de deuda sea de montos bajos, y cuotas también bajas, pero muy numerosas.

Como las minicuotas de una empresa de venta de electrodomésticos. Como muchas veces nos fijamos más en si podemos pagar la cuota que en la tasa de interés que eso representa, compramos, pero terminamos pagando muy caro.

Cuando te ofrecen cuotas muy bajas, pero muchas (estoy hablando de cuotas con interés), tendrías que hacer un esfuerzo en tratar de que no sean tantas. Acordate: si bien no vas a tomar la decisión de comprar algo en cuotas en función de la tasa de interés, es un dato que vale la pena tener en cuenta.

¿A qué tasa pagás?

Si le preguntaras a alguien que tomó un préstamo qué tasa de interés paga, seguramente te diría que no tiene la menor idea. Si en cambio le preguntás por el valor de la cuota, te contestará sin pensarlo. Es que la decisión de endeudarnos está más ligada al valor de la cuota que al de la tasa de interés.

El primer cálculo que solemos hacer es si podremos o no pagar, y eso lo determina la cuota. Pero ¿es correcto pensarlo de ese modo? La respuesta es no. Mirar sólo el valor de la cuota es engañarnos a nosotros mismos, porque significa no tomar nota de la tasa de interés que también vamos a pagar. Y en el campo de las finanzas, ¡no hay que autoengañarse! Conocer ese valor tiene que ser parte de la decisión.

Ya vimos que hay tasas de interés que parecen altas en ciertos períodos y pueden no serlo si la inflación es elevada, y más aún en un contexto de crecimiento. Suponé que pedís un préstamo de poco dinero en muchas cuotas, digamos de 5000 pesos en 60 cuotas. Si la tasa es del 50 por ciento anual tu cuota será de un valor, aproximadamente de 300 pesos, lo cual te va a parecer mucho. Pero si la tasa de interés es del 70 por ciento, el valor de la cuota pasará a ser de 350 pesos.

La diferencia de 50 pesos por mes quizás no te resultará importante, pero lo es en términos de la tasa de interés. Por eso digo que la forma de analizar los costos de un préstamo consiste en considerar lo que finalmente terminaremos pagando y no sólo las cuotas.

Muchos de estos créditos tienen por regla no otorgar todo lo que uno pidió ya que cobran una comisión de entrada. De esa manera, si uno pidió 5000 pesos, terminarán depositándole 4800. Y conocer eso también es importante, porque la cuota se construye por 5000 pesos, pero al otorgar menos la tasa de interés sube bastante.

¿Es recomendable este tipo de endeudamiento? Mi respuesta es no. Se trata de préstamos que tienen al consumo como principal incentivo, y no hay que olvidar que un préstamo produce un placer grande aunque transitorio, y un dolor leve pero prolongado en el tiempo.

Cómo tomar deuda para desarrollar un emprendimiento propio

Un emprendedor es un optimista por definición. Esa es una cualidad indispensable para no caer en la desazón cuando se presentan problemas.

No son las grandes ideas surgidas de la nada las que hacen a un emprendedor, sino el modo en que este suele resolver un problema de muchas personas y por el cual esas personas están dispuestas a pagar dinero.

Hoy en todo el mundo se está fomentando el espíritu emprendedor por varias razones, entre ellas la especialización que ha adquirido el conocimiento, la rapidez con la que se producen los cambios y la cada vez menor cantidad de empresas grandes que contratan un número importante de trabajadores, dado que la tendencia mundial es tercerizar las producciones o los servicios.

¿Capital o trabajo?

Una de las típicas dudas al iniciar un emprendimiento es cómo financiarlo cuando no se tiene capital propio. Para eso, hay secretos que vale la pena tener en cuenta para evitar frustraciones. Uno de ellos es que tu ventaja competitiva sos vos mismo, tu trabajo. Requerir demasiado capital inicial suele ser una buena excusa para no arrancar nunca.

El primer emprendimiento tiene que ser más intensivo en mano de obra que en dinero. Emprender implica necesariamente "horas-hombre", y esta es la condición básica que tenés que conocer antes de arrancar. La evolución natural de un proyecto de emprendimiento exitoso es ir incorporándole más capital y restándole trabajo.

El primer financiamiento

Cuando tu idea está avanzada y sabés cómo hacerla realidad, necesitás siempre algo de capital, eso con lo que ahora que sos joven justamente no contás. ¿Por dónde empezar a pedir prestado?

Existen préstamos conocidos como "las tres F" por su denominación en inglés: Family, Friends and Fools (familia, amigos y tontos) . Su premisa general es que los plazos son más importantes que la tasa. ¿Por qué? Como todo emprendimiento tiene un tiempo de madurez hasta que logra generar ingresos de manera sostenida dan un período de gracia, un tiempo en el que no tengas que devolver el dinero y recién cumplido ese plazo irás haciéndolo de a poco. Si por tener más plazo debés pagar una tasa de interés mayor, ¡no lo dudes! Siempre conviene el mayor plazo posible, dentro de un rango razonable.

La familia: Es el lugar natural adonde dirigirse a preguntar, y dentro de su estructura el orden más lógico para comenzar es la madre. (Si tu mamá no confía en vos, estamos en problemas.) En segundo término, el padre. Y si ninguno de ellos puede prestarte el capital inicial, lo mejor es recurrir a un familiar que tenga una actividad independiente, que entienda lo que es llevar adelante un negocio. Será mucho más útil y más comprensivo que si le pedís ayuda a otro que sea empleado o que tenga plata pero nunca laburó demasiado.

Te dije que la familia es el mejor lugar donde comenzar a buscar a la hora de endeudarse. Pero ¡cuidado!: mi recomendación personal es que es preferible pedirle prestado sin incorporarla como socia. Sólo si el negocio funciona bien, si te sentís fortalecido con el proyecto, si le ves sustentabilidad y necesitás más capital, entonces podés incorporar a un familiar. Pero en ese caso el liderazgo debe quedar claro.

He conocido un par de emprendimientos iniciados por primos y bien conducidos a la par por ambos, pero se trataba de proyectos que habían sido concebidos con ellos dentro. Es muy complicado incorporar a un emprendimiento propio a un familiar con recursos económicos.

Los amigos: En esta segunda instancia, nuevamente lo más importante es conseguir algún amigo con

experiencia en actividades independientes. Si es un buen tipo, no sólo va a prestarte capital, sino que también puede darte consejos y transmitirte valiosas vivencias.

Pero se necesita encender las alertas sobre algunos aspectos. En primer lugar, con un amigo hay que ser más conservador ya que con él no se tienen los mismos lazos que con la familia y entonces las tensiones pueden ser mayores. En segundo lugar, hay que tener mucho cuidado con las expectativas que uno genera al pedirles a los amigos plata para el proyecto. Hay una tendencia a ser súper optimista, y esto puede suscitar problemas en el corto plazo. Es importante mostrarse confiado y entusiasmado al explicar el proyecto —de lo contrario, nadie te daría un mango—, pero también marcar ciertos cuidados que este deberá afrontar, que pueden conllevar algunos riesgos futuros.

Una alternativa interesante es pedirles el dinero prestado dándoles la opción de que si el proyecto avanza, en lugar de cancelar la deuda, se la capitalices, y de ese modo ellos puedan entrar como accionistas minoritarios. Si contaron con la plata para prestártela es que tienen sus propios recursos y sus redes de contactos, y a medida que vayan consustanciándose con el emprendimiento seguramente aportarán ideas para que se produzca una muy interesante sinergia. Por supuesto que esta proposición dependerá de que te lleves bien con ellos. También está el caso de esos amigos con dinero que te van a dar sin averiguar ni preguntar detalles sobre tu plan y que confían en todo lo que les digas. Es muy importante que te molestes en explicarles los pormenores aunque no lo consideren necesario, porque suele ocurrir que cuando la plata se consigue fácilmente después venga el pase de facturas. Como lo más natural es que al principio surjan dificultades, lo peor que podría pasarte es que no puedas pagar una cuota o pidas una extensión y tu amigo te responda algo como: “Pero vos esto no me lo contaste” o “Vos sabías que esto podía pasar”. Así, cuando tomes dinero de un tercero, este deberá estar lo más al tanto posible de las fortalezas y las debilidades en juego. Sé que es una molestia y muchos dirán que lo toman y ya. Mi experiencia me enseñó que lo más conveniente es que todos los involucrados estén bien informados sobre los beneficios y los riesgos eventuales.

Cuando el emprendimiento presenta dificultades y tenés que concentrarte en resolverlas, no es momento de tener abierto el frente de los acreedores. Ellos deben ser parte de la solución y no del problema. Para eso son amigos.

Los tontos: En esto de etiquetar las cosas y a las personas los yanquis son ingeniosos, pero la verdad es que ya no quedan muchos tontos en el mundo. Hay gente e instituciones dedicadas a prestar ayuda a los emprendimientos cuando les ven potencial, aunque son los menos. Muchas veces, en realidad quieren verte desarrollando el proyecto y, recién después, consienten en apoyarte. A esto se le llama capital semilla . En la Argentina, hay pocos programas privados para comenzar, pero cada vez son más numerosos los que están financiados por el sector público.

Es que el emprendedurismo se ha transformado en una verdadera moda. Hay programas nacionales, provinciales y hasta municipales, que permiten conseguir pequeños montos para iniciar actividades. Como es lógico, te piden ciertos requisitos, que son molestos pero no incumplibles. Y tienen a favor que muchas veces te obligan a pensar más y mejor en el diseño de tu negocio.

Si vas a emprender, es obligatorio entonces estudiar los diferentes programas que te ofrecen las provincias o la nación. Y aunque conseguir este apoyo no debe ser condición para empezar el proyecto, puede ayudarte bastante a dar un salto en el crecimiento cuando aún sos muy pequeño.

Otro aspecto muy importante en lo que hay que invertir tiempo es en las redes que se generan. Muchos de

estos programas no sólo ofrecen dinero o capacitación, sino principalmente contacto con otros emprendedores y emprendimientos, que pueden apoyarte para que lleves adelante el tuyo.

Atención: son pocas las veces que se prepara el famoso flujo de fondos . Este cálculo, que, es verdad, suele ser un embole, consiste en simular lo que va a vender la empresa, los costos en los que incurrirá, los impuestos que deberá pagar y, como resultado, lo que puede llegar a ganar. Si bien decimos siempre que el papel resiste cualquier eventualidad, lo cierto es que el flujo de fondos es la primera prueba. Si tu negocio ni siquiera aguanta el Excel, difícilmente pueda hacerlo en la realidad.

De las 3F al mercado de capitales

Si pasamos con éxito la etapa de las 3F y nuestro emprendimiento vuelve a necesitar capitales para seguir creciendo, el banco o el mercado de capitales se tornan una necesidad. El mercado de capitales a través de fideicomisos es, para mí, la mejor opción a evaluar, si bien en la Argentina no se encuentra muy desarrollado. No siempre es posible lograrlo, pero tiene la flexibilidad que todo emprendimiento necesita.

Un fideicomiso posee la complejidad de la negociación y la flexibilidad de la adaptación. Dado que en nuestro país no hay demasiadas oportunidades de ahorro, los fideicomisos se han convertido en parte de una estrategia interesante. Este tema lo vemos con más detalle en el capítulo sobre inversión y te invito a consultarlo, pero también es relevante a la hora de endeudarse.

La otra modalidad es abrir el capital a socios. Esto es aún más complejo, pero no debe ser descartado como estrategia. En estos casos, siempre es mejor asociarse con personas que no sólo tengan interés financiero en la operación al aportar capital, sino también conocimiento para mejorar la operatoria.

Emprender es endeudarse. Y no hay que tenerle miedo al endeudamiento. Pero debe planificarse, lo cual no solamente significa evaluar sus costos directos, sino quién nos presta el dinero y qué escenario de renegociación tendremos si el proyecto no funciona tal como lo planeamos. Mirar sólo el costo del endeudamiento suele ser un mal consejero en estos casos.

Como vemos, el endeudamiento es algo que nos acompaña a lo largo de nuestra vida. Ahora vamos a tratar de entender cómo influye en las distintas etapas, desde los 10 años hasta los 100 (y más).

Etapa de la vida: ENTRE LOS 10 Y LOS 20 AÑOS

¿Me prestarías cien pesos?

Enseñándoles a los chicos la diferencia entre prestar y regalar

Supongo que a varios de nosotros nos pasa lo mismo con nuestros hijos, que cuando van camino a salir con amigos o a comprar un regalo muchas veces sus palabras oscilan entre el "¿me prestás?" y el "¿me das?" El segundo caso suele darse si los chicos ya reciben una mensualidad y quieren hacer un gasto importante cerca de fin de mes, cuando no les queda ni un mango partido al medio.

Como pasa con tantas otras cosas, en este momento hay que saber leer entre líneas. Y sí, acertaron, porque en el fondo lo que la famosa y tan temida primera pregunta significa ("¿Me prestás 100 pesos?") no es otra cosa que la segunda ("¿Me los regalás?").

Normalmente, el pedido de un préstamo está más asociado a cierta culpa por el gasto en el que van a incurrir que el caso del pedido de simple y llanamente darles o regalarles. Lo cierto es que los padres muy pocas veces marcamos la diferencia y, así, el préstamo termina convirtiéndose en un regalo. Y esto no es bueno. Nuestros hijos tienen que saber que lo regalado es regalado y lo prestado se devuelve.

Pedir un préstamo siempre suscita dos sentimientos contrarios: el placer que da recibirlo y el dolor que ocasiona pagarlo. En nuestra vida, los préstamos deben ir acompañados de una capacidad crediticia, y debemos ser responsables a la hora de administrarlos. Como dos caras de una misma moneda, la acción de prestar siempre debe llevar implícita la de devolver o restituir. Y aquí debemos tratar de ser rigurosos. Es otro de los aprendizajes que comienzan en la infancia.

Cuando cumplen 14 años ya podemos entregarles una extensión de nuestra tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento puede ser una buena herramienta para que vayan aprendiendo los conceptos de préstamo y de pago. Pero mi consejo es que esperen hasta que cumplan 16, porque si no es muy jugado. Tiempo al tiempo.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 20 Y LOS 30 AÑOS

Escribiendo la historia (crediticia)

Me van a bancarizar. ¿Qué tendría que saber?

Cuando conseguís tu primer trabajo te bancarizan. Esto quiere decir que la empresa privada o el Estado, sea nacional, provincial o municipal, abren una cuenta bancaria a tu nombre, te dan una tarjeta de débito y... te ofrece una tarjeta de crédito. Y con la primera tarjeta de crédito comenzás a escribir tu "historia crediticia", esto es, cuán usador (y cumplidor) sos de esa primera herramienta de deuda. Así, a tu edad, la deuda lentamente comenzará a cumplir un rol importante en tu vida económica.

Los requisitos para acceder al endeudamiento suelen ser muchos, y cuando estás iniciando tu carrera laboral no tenés una historia que respalde tu conducta frente a las deudas. Al comenzar a trabajar y recibir tus primeros ingresos no te conocen, y quizás hasta es probable que ni vos mismo te conozcas del todo.

Tené bien presente que a partir de este momento siempre van a evaluar tanto tu capacidad como tu voluntad de pago. Voy a darte algunos trucos para que no te bochen.

El ABC de la tarjeta de crédito

El endeudamiento con tarjeta de crédito suele ser el primer método para adquirir una deuda. Va a ser la primera tarjeta de verdad tuya, no una extensión de otra persona. Eso quiere decir que tendrás que pagar tus gastos con lo que vos ganes. Desde ese mismo momento, pagar el resumen en término y en lo posible la totalidad debe convertirse para vos en una rutina. Si sos un colgado, sería mejor que la tuvieras en débito automático. Así, ni siquiera tenés que hacerte cargo del pago: te lo sacan y listo.

Es importante:

1. Que conozcas el límite máximo de una cuota y el de muchas cuotas. No son los mismos.

2. Que sepas bien la fecha de cierre y de pago de la tarjeta. Normalmente, hay de siete a diez días entre una y otra.

Con estas claves, vas a conocer claramente cuáles son los gastos que podés hacer y cuándo hacerlos. Hay compras que pueden esperar unos días y podés hacerlas después del cierre. Pensá que toda compra que hagas al día siguiente del corte de la tarjeta la pagás después de cuarenta a cuarenta y cuatro días.

Pero también tenés que mirar la fecha de pago, y de hecho hasta podés elegirla. Siempre conviene hacerlo a los pocos días de cobrar el sueldo, principalmente si la tenés en débito automático. De esta manera, te asegurás de que haya fondos en la cuenta.

Si sos ordenado y sistemático, te conviene no adherirte al débito automático en estos años. De ese modo, te disciplinarás para leer bien el resumen todos los meses. Esto te sirve para varias cosas.

La primera es que te obliga a tomar nota de tus gastos. El resumen muestra claramente en qué gastás, y si un mes llegás a pasarte podés detectar exactamente en qué lo hiciste. La segunda es que al ir a pagar sos más consciente de tu gasto, de lo que consumís con la tarjeta. Seguramente vas a decir que es una tontera, pero preguntales a amigos tuyos que tengan la tarjeta en débito automático cuánto les vino el último mes y haceles la misma pregunta a los que no. La mayoría de los primeros te van a contestar, en el mejor de los casos: "Y... unos 1200 pesos", mientras que el que tuvo que pagarlos te va a responder con toda precisión: "1345 pesos".

Al obligarte a leer el resumen, podés descubrir además eventuales estafas. En mi caso, una vez me vino en un resumen un gasto por una recarga del celular que no pude rechazar por no haberlo controlado. Sólo me di cuenta al mes siguiente, cuando me llegaron como seis descuentos a esa tarjeta. Sabé bien que si no rechazaste el primer gasto, los programas que cargan las tarjetas prepagas lo repiten. Es probable que, si no mirás al detalle, como las recargas son por poca plata pasen inadvertidas y te las siguen facturando hasta que te avives. Pero a partir del momento en que recibís el resumen tenés nada más que treinta días para poder objetar gastos que te hayan imputado por error ese mes. Si durante ese tiempo no te quejaste, ya lo pagaste. Y perdiste.

Usar la tarjeta para endeudarte es una buena decisión. Sobre todo en compras con descuentos y cuotas sin intereses, y si tienen intereses no está del todo mal, sólo hay que conocer bien los costos.

Por último, si algo tenés que tratar de evitar es el endeudamiento por no pagar la tarjeta en la fecha correspondiente y por pagar menos que el mínimo. Realmente, en esos casos, puede costarte muy caro.

La marca personal

Otro servicio que te va a ofrecer el banco es el préstamo personal. Normalmente, se lo conoce como "préstamo sueldo", suele tener un máximo de cinco sueldos y es casi automático. Estos préstamos, que se otorgan sobre todo a los más jóvenes, tienen tasas de interés que vale la pena investigar muy bien.

Si vas a solicitar uno, el monto no debe ser el máximo, sino sólo lo que vayas a utilizar. Y tratá de pedirlo lo más cerca posible de la compra que vas a hacer con ese dinero. Conozco gente que pidió el préstamo, se lo adjudicaron, usó el dinero a los cuarenta días y tuvo que pagar sin sentido un montón de interés.

En los sueldos que se depositan en los bancos, este tipo de crédito es bastante seguro ya que simplemente te lo descuentan. Pero no vayas a olvidarte, porque vas a pensar que contás con todo tu sueldo cuando en realidad la cuota del préstamo te sacó una buena tajada.

En esta etapa de tu vida, normalmente no tenés muchas posibilidades de conseguir grandes préstamos. Pero paciencia: a medida que tus ingresos vayan creciendo esos préstamos van a ir creciendo con vos. Por eso es que estos años son de aprendizaje y de construir la mejor historia crediticia posible.

Etapa de la vida: ENTRE LOS 30 Y LOS 50 AÑOS

Disfrutá de la vida hoy

¿Tengo o no tengo que endeudarme?

Siempre me acuerdo de una publicidad del Banco Francés en la que se veía a una pareja de alrededor de 80 años paseando en un auto deportivo rojo de lujo a treinta kilómetros por hora. ¿La tienen? El eslogan decía: “Disfrutá la vida hoy”.

Normalmente, esta etapa productiva que se inicia alrededor de los 30 años llega acompañada de un progreso laboral que a la vez implica mayores responsabilidades y un claro crecimiento de nuestros ingresos. Sin embargo, este momento coincide también con un incremento en la toma de decisiones relativas al gasto: surge por ejemplo la necesidad de montar un emprendimiento, tener una casita propia, el auto propio —si todavía no pudiste—, de casarte y tener hijos, mandarlos al colegio, irte de vacaciones. Cuando uno tiene 30 quiere darse todos los gustos, sentir satisfacciones, esto es, tener bienes. Y el gasto va aumentando, sencillamente porque los seres humanos sentimos placer en gastar.

Pero gastar plata, además de producir muchísima felicidad, también hace que nuestro presupuesto se achique sin darnos cuenta. Es que, como suele decirse, la plata “entra a gotas y sale a baldes”. Y la voluntad de tener siempre va de la mano del mismo problema: de dónde sacar los recursos.

En cualquier país con un sistema financiero desarrollado, lo que normalmente hacen todas las personas a esta edad es endeudarse. Se endeudan fuertemente con un crédito hipotecario a largo plazo para comprarse un departamento, un automóvil, viajar. Quiere decir que en realidad la mayoría de la gente vive hipotecada para ir pagando la fiesta después. ¿Por qué? Porque la idea es empezar a disfrutar de la vida cuando uno todavía es joven. No es lógico ni consistente ahorrar ahora para tener en el futuro, lo normal es tener ahora y ahorrar después. En ese sentido, en el sistema financiero se produce una transferencia que llamamos “intergeneracional”, lo que significa que aquellos que tienen capacidad de ahorro después de los 50 años financian la compra de los bienes que necesitan los de 30 para arriba. Endeudarte, entonces, ¡está bien! Pero... ¿qué pasa en la Argentina en esta materia? Y bueno, acá están los que tienen capacidad de ahorro y los que no la tienen en absoluto.

En nuestro país, donde el sistema financiero no es demasiado relevante —sobre todo a la hora de comprarse una casa—, el crédito hipotecario no existe, y si lo hay está enfocado únicamente en una minoría. Por lo tanto, olvidémoslo. En cambio, para las propiedades funcionan los llamados Family Banks y Friends Banks, que como vimos consisten en préstamos de dinero por parte de amigos o familiares, por ejemplo tus padres, para que hoy lo uses y se lo vayas devolviendo después. Son las típicas deudas en dólares en las cuales el departamento queda como garantía.

En este tipo de deudas en general no surgen demasiados inconvenientes, porque como lo que estás comprando es una propiedad esta se considera parte del ahorro, entonces no es una inversión riesgosa. Distinto es el caso, por ejemplo, de un préstamo para comprar un auto, que es visto mucho más como un gasto que como una inversión.

Decía que sólo una minoría puede efectivamente tener créditos hipotecarios, por eso la mejor estrategia

es empezar a endeudarse. ¿En qué? Si uno alquila un departamento, puede endeudarse en la compra de una heladera, un lavarropas, un microondas, un plasma, y además tratar de extender el crédito con la mayor cantidad de cuotas posible. Te lo aseguro: vale la pena.

En esta etapa, uno normalmente no tiene todos los fondos necesarios para comprar todas esas cosas en efectivo, y tampoco tendría sentido esperar a ahorrarlos en el futuro para disfrutar de esos bienes. Uno no puede mudarse sin heladera (aunque sé de algunos casos), por eso es que hay que generarse una capacidad de ahorro para tener capacidad de pago y de endeudamiento.

En los últimos años, en la Argentina esto se ha fomentado mucho con las famosas cuotas en pesos sin intereses con inflación alta, lo cual claramente es poco sostenible. Y sólo se logra cuando se trata de un nivel de consumo muy bajo, porque en realidad, en nuestro sistema financiero, nadie ahorra importantes sumas de dinero. Pero sea como sea el endeudamiento es razonable y es parte de la estrategia que te propongo.

Mucha gente que conozco siente pánico ante la sola idea de endeudarse, y eso, te lo aseguro, es un mito. ¡Hay que curarse de una vez por todas! El endeudamiento es la decisión correcta a tomar en este momento de tu vida. ¿Por qué? Porque tenés que vivir bien. Tan simple como eso. Y si no te endeudás ahora, difícilmente tendrás la heladera, el microondas, etc., y ni hablar del Blackberry, la MAC, la tablet y la mar en coche. Insisto, hay que perderle el miedo al endeudamiento, más todavía en países inflacionarios como la Argentina. Porque la inflación te va a ir comiendo de a poco las cuotas de la deuda. En un apartado referido al tema de la tasa de interés, al comienzo de este capítulo, vas a poder terminar de entender por qué endeudarte no es una mala estrategia. Por ahora alcanza con que empieces a mirar la idea con otros ojos.

Vimos que el ahorro es una de nuestras primeras decisiones. Uno ahorra y después gasta, porque el ahorro nunca es el remanente de lo que tenemos. Si uno gana 10.000 pesos y decide ahorrar 600, lo primero que hace es justamente eso: ahorrar 600. Porque si primero se pone a gastar y después reza para que le sobre algo, lo más probable es que eso no pase nunca, o que un mes lo consiga y otro no. Lo importante del ahorro es que sea sistemático. Por eso hablamos de ciertas reglas de oro, sencillas y muy eficaces, y una de ellas es la típica de ahorrar el dinero del aguinaldo. Conviene tener este tipo de reglas básicas a la hora de pensar en el ahorro.

Y si no tenés el más mínimo control en ese terreno, podrías ir pensando en un seguro de ahorro de retiro. ¿Qué significa? Es una plata que automáticamente vas poniendo en la tarjeta de crédito como si fuera un gasto, y eso que ni siquiera vas sintiendo se va acumulando con el tiempo. Y al final de tu vida, cuando ya no tengas tantos ingresos, al menos vas a disponer también de esos pesos.

Acordate: “endeudarse” no es una mala palabra. No tengas miedo de estar endeudado hasta las manos a los 30. Todo lo contrario: preocupate si no tenés deudas. En cambio, si estás muy endeudado a los 50, entonces te diría ¡alerta!

Etapa de la vida: ENTRE LOS 50 Y LOS 65 AÑOS

¿Auténtico travieso o estúpido costumbrista?

Si no tengo casa propia, creo que no tiene sentido hacer el esfuerzo ahora

Entrando en esta etapa, las deudas que adquiriste entre los 30 y los 50 años comienzan a cancelarse. Ya vas pagando varias cuotas y estás en los últimos años de los préstamos más grandes que tomaste. Paradójicamente, por lo mismo tu capacidad como sujeto de crédito vuelve a incrementarse. Es cuando los bancos empiezan a llamarte para ofrecerte préstamos personales, de más corto plazo (unos cinco años, aproximadamente).

Pero ¿cuál sería el objetivo de endeudarte ahora? Eso va a depender de tu situación particular. Voy a plantearte tres escenarios posibles.

Primer escenario: Estás llegando a esta etapa sin haber logrado tener la casa propia. Estuviste cerca o tal vez no tanto. En este momento, si bien no accederás a préstamos con muchos años de plazo, quizá sí puedas tomar uno de corto plazo, al que sumarle algunos ahorros y, de ese modo, adquirir un departamento que te guste.

En lo particular, soy de la teoría de que si uno no llegó a tener su casa propia pasados los 50 años, ya no tiene sentido hacer el esfuerzo. Sé que esto genera mucha controversia, pero enterrar una enorme cantidad de dinero para una casa o departamento a esta altura de la vida no me parece lo más lógico.

Yo sé que hay una cuestión de arraigo, de tener la casa propia, que es importante emocionalmente. Que para muchos hasta puede ser el sueño de su vida y contra eso no hay nada para decir. También sé que en la Argentina no se hacen contratos de alquiler de más de dos años, por lo que uno nunca termina de apropiarse del lugar en el que vive. Pero hacer un gran esfuerzo financiero, que implicaría posiblemente usar todos tus ahorros y parte de tus ingresos para pagar la deuda, obligándote a tener un nivel de vida cotidiano más bajo, no digo que no tenga sentido, pero vale la pena que lo pienses.

Muchos creerán que lo que estoy diciendo es un poco extraño. Pero si ya tenés los hijos crecidos, que empiezan a hacer su propia vida y comienzan a irse, ¿para qué esforzarte de ese modo? A medida que pasen los años, vas a ir teniendo más tiempo para vos y para lo que quieras hacer.

Tener la casa propia, muchas veces, es una aspiración que no se consigue. Y si no sucede hasta pasados los 50 años, hay que evaluar si ese sueño sigue significando algo o es sólo una obstinación.

Vuelvo a los chistes de Mafalda, que lo dicen todo en su propio idioma. Miguelito va caminando por una vereda, presta atención al timbre de una casa, lo toca y sale corriendo. El dueño abre la puerta y al no ver a nadie se pone a decir algo irreproducible. Entonces Miguelito, que está en la esquina con cara de no haber disfrutado lo que hizo, reflexiona: “Esto no sé si lo hago de auténtico travieso o de estúpido costumbrista”.

Hay algunos actos de nuestra vida que no es claro si realmente los hacemos porque queremos, porque nos dan satisfacción, o porque estamos acostumbrados. Y lo mismo pasa con algunas obsesiones.

Muchas veces, de tanto querer tener algo, cuando finalmente tenemos la posibilidad de llevarlo a cabo, en realidad lo hacemos no ya porque queramos, sino porque estamos acostumbrados a quererlo.

Segundo escenario: Ya tenés tu casa y eso te significó mucho esfuerzo y privarte de algunos gustos, por ejemplo viajar o comprarte el auto que siempre quisiste. En este caso, definitivamente la deuda es parte importante para conseguir los fondos necesarios para hacer realidad ese sueño.

Como ya dijimos en el capítulo correspondiente al ahorro, tené en cuenta que el gusto que te des, o el endeudamiento en el que incurras, termine en tu etapa activa. Acordate de que tus ingresos suelen disminuir una vez que te retires y tu capacidad de pago lo hará con ellos. En esto estoy a favor de endeudarse teniendo en cuenta que la deuda venza durante tu etapa laboral. Es momento de darse muchos de los gustos que, por las responsabilidades anteriores, no pudiste darte. Pero creo que, esta altura del partido, no es necesario sermonear diciendo que el monto de la deuda no puede poner en riesgo tu capacidad de pagos futuros.

Tercer escenario: Ya tenés tu propia casa y podés darte algunos gustos. Seamos sinceros, siempre hay algunos que quedaron pendientes. En este caso, la decisión de tomar deuda o no dependerá de la ventaja financiera.

Supongamos que te ofrecen un préstamo a 5 o 7 años con tasa de interés fija y la inflación está subiendo. Si está en tu espíritu inversor, podés tomar el préstamo, y comprar un bien o gastar el dinero. Total, ya sabés que después la inflación va a ir licuando la deuda. (Como vimos, licuar significa que a medida que pasa el tiempo la cuota implicará un porcentaje menor de tus ingresos, o sea que te será más fácil pagarla.)

Endeudarse en esta etapa, en principio, no es lo más razonable. Ahora te conviene prepararte para cuando comience el retiro, y para eso lo ideal es mantener el mismo nivel de vida.

Pero si vas a endeudarte, al menos que valga la pena.

Etapa de la vida: MAYORES DE 65 AÑOS

Tampoco es cuestión de deberle una vela a cada santo

Por qué no debería tomar deuda a esta altura del partido

En la Argentina se han hecho pingües negocios endeudando a los jubilados. Uno de ellos gira en torno a muchas mutuales, bancos o cooperativas de crédito que les prestan con la autorización de la ANSES y cuyas cuotas se restan directamente del pago de las jubilaciones. Se trata de créditos relativamente fáciles de conseguir, porque las cuotas tienen un límite de hasta el 20 por ciento del total de sus ingresos como jubilados y son descontadas automáticamente de estos, por lo tanto se les pueden prestar pequeños montos. Aun cuando el riesgo es que la persona fallezca, son fácilmente cobrables y están asegurados, con lo cual las tasas de interés que se pagan no son elevadas por el riesgo de cobrar o no, sino principalmente por los altos costos administrativos que implica realizar el préstamo.

Pero lo cierto es que muchas de las personas adultas que obtienen los préstamos no se endeudan para sí mismas, sino para satisfacer pequeñas demandas de consumo o de inversión de familiares más jóvenes. Lamentablemente, en ese sector se han registrado muchísimos abusos por parte de financieras y mutuales.

El endeudamiento en esta etapa no es recomendable, y esto te lo digo por dos motivos: el primero es que tus ingresos ya no van a crecer ni a mantenerse para poder pagar una deuda, y el segundo es que cada unidad que te descuenten para pagar esa deuda será un costo sobre tu calidad de vida.

Todo lo contrario: es el momento de ir consumiendo tus ahorros. Eso no significa que si te dan financiamiento (por ejemplo, una tarjeta de crédito para pagarla en doce cuotas en pesos sin interés), no lo aproveches. Pero no es una etapa en que la deuda tenga un rol importante, no debería tenerlo.

Lo que pasa es que muchas veces la deuda la toma el jubilado, pero el verdadero destinatario es otro miembro de la familia que necesita el dinero. En general, las experiencias de este tipo de endeudamiento, al que llamamos “intergeneracional”, no son muy buenas porque no tienen como destinatario la persona que finalmente lo paga. De hecho, gran parte del sobreendeudamiento al que ellos mismos se someten muchas veces responde a presiones familiares para conseguir dinero. Por suerte, esto tiene algunos límites legales que es bueno que existan.

Si bien la idea es que cuando uno se muere no deje necesariamente mucha herencia a las generaciones venideras, ¡tampoco es cuestión de dejarlos llenos de deudas!

ANEXO

Ejemplos de créditos con sistema francés y sistema alemán

Para un préstamo de 10.000 pesos a pagar en dos años, según el sistema francés:

		Composición de la cuota		
Número de cuota	Valor de la cuota	Interés	Capital	Saldo
1	$ 587,76	$ 295,72	$ 292,04	$ 9707,96
2	$ 587,76	$ 287,08	$ 300,68	$ 9407,28
3	$ 587,76	$ 278,19	$ 309,57	$ 9097,71
4	$ 587,76	$ 269,03	$ 318,72	$ 8778,98
5	$ 587,76	$ 259,61	$ 328,15	$ 8450,83
6	$ 587,76	$ 249,91	$ 337,85	$ 8112,98
7	$ 587,76	$ 239,91	$ 347,84	$ 7765,13
8	$ 587,76	$ 229,63	$ 358,13	$ 7407,00
9	$ 587,76	$ 219,04	$ 368,72	$ 7038,28
10	$ 587,76	$ 208,13	$ 379,62	$ 6658,66
11	$ 587,76	$ 196,91	$ 390,85	$ 6267,80
12	$ 587,76	$ 185,35	$ 402,41	$ 5865,39
13	$ 587,76	$ 173,45	$ 414,31	$ 5451,08
14	$ 587,76	$ 161,20	$ 426,56	$ 5024,52

15	$ 587,76	$ 148,58	$ 439,18	$ 4585,35
16	$ 587,76	$ 135,60	$ 452,16	$ 4133,18
17	$ 587,76	$ 122,22	$ 465,53	$ 3667,65
18	$ 587,76	$108,46	$ 479,30	$ 3188,35
19	$ 587,76	$ 94,28	$ 493,47	$ 2694,87
20	$ 587,76	$ 79,69	$ 508,07	$ 2186,80
21	$ 587,76	$ 64,67	$ 523,09	$ 1663,71
22	$ 587,76	$ 49,20	$ 538,56	$ 1125,15
23	$ 587,76	$ 33,27	$ 554,49	$ 570,66
24	$ 587,54	$ 16,87	$ 570,66	$ 0

Para un préstamo de 10.000 pesos a pagar en dos años, según el sistema alemán:

		Composición de la cuota		
Número de cuota	Valor de la cuota	Capital	Interés	Saldo
1	$ 712,38	$ 416,67	$ 295,72	$ 10.000
2	$ 700,06	$ 416,67	$ 283,40	$ 9583,33
3	$ 687,74	$ 416,67	$ 271,07	$ 9166,67
4	$ 675,42	$ 416,67	$ 258,75	$ 8750
5	$ 663,10	$ 416,67	$ 246,43	$

8333,33				
6	$ 650,78	$ 416,67	$ 234,11	$ 7916,67
7	$ 638,45	$ 416,67	$ 221,79	$ 7500
8	$ 626,13	$ 416,67	$ 209,47	$ 7083,33
9	$ 613,81	$ 416,67	$ 197,15	$ 6666,67
10	$ 601,49	$ 416,67	$ 184,82	$ 6250
11	$ 589,17	$ 416,67	$ 172,50	$ 5833,33
12	$ 576,85	$ 416,67	$ 160,18	$ 5416,67
13	$ 564,53	$ 416,67	$ 147,86	$ 5000
14	$ 552,20	$ 416,67	$ 135,54	$ 4583,33
15	$ 539,88	$ 416,67	$ 123,22	$ 4166,67
16	$ 527,56	$ 416,67	$ 110,89	$ 3750
17	$ 515,24	$ 416,67	$ 98,57	$ 3333,33
18	$ 502,92	$ 416,67	$ 86,25	$ 2916,67
19	$ 490,60	$ 416,67	$ 73,93	$ 2500
20	$ 478,27	$ 416,67	$ 61,61	$ 2083,33
21	$ 465,95	$ 416,67	$ 49,29	$ 1666,67
22	$ 453,63	$ 416,67	$ 36,96	$ 1250,00
23	$ 441,31	$ 416,67	$ 24,64	$

833,33

24	$ 428,99	$ 416,67	$ 12,32	$ 416,67

Una compañera de la vida

Palabras finales

Llegaste hasta el final del libro y no moriste en el intento de amigarte con la economía. Más bien la viviste a pleno. Es que la economía está entre nosotros todo el tiempo. Nos rodea a todos durante nuestra vida. Por eso me animé a escribir este libro.

Casi seguro que:

Gastaste unos pesos en comprar el libro.

Invertiste tiempo en leerlo.

Ingresaron algunos principios de esta ciencia apasionante en tu vida cotidiana.

Ahorraste esfuerzo cuando te salteaste partes que de momento no te interesaban.

Endeudaste a tus amigos cuando les recomendaste leerlo y no se los prestaste.

Además, no solamente leíste la etapa correspondiente a tu vida; si bien les habrás prestado menor atención, también hojeaste las otras.

Los de mayor edad quizá repasaron parte de los años vividos. Algunos hasta habrán pensado "¡Yo hice eso!", mientras que otros habrán razonado de este modo: "Mira vos, si yo hubiera hecho eso..." o "Yo jamás hubiera hecho lo que dice ahí". Sea como fuere, estoy seguro de que serán temas para compartir con amigos o en familia.

Los más jóvenes también habrán pispeado además de la suya las otras franjas de edad, esas etapas que están a punto de iniciar y cuyos desafíos tendrán que enfrentar. Ahora tal vez puedan incluso darles un consejo a sus padres o a sus abuelos para que tomen nota y estén atentos sobre algo que no estaban teniendo en cuenta.

Si te ayudé a tomar alguna decisión, si ordené tus ideas o te atreviste a aconsejar a alguien a hacer algo que leíste en este libro, entonces cumplió su objetivo.

Ahora la economía entró un poco más en tu vida. Ya no te asusta como antes. Al contrario, es una compañera más amistosa, que sin duda va a ayudarte mucho.